

Sales Executive (m/w/d) in Festanstellung für innovatives B2B-SaaS

B2B-Demos mit qualifizierten Leads und Closing · 140.000 € OTE · Vollzeit, unbefristet

Allein in Deutschland werden öffentliche Ausschreibungen im Wert von mehr als 120 Milliarden Euro pro Jahr vergeben. Die Akquise dieser Aufträge ist für Unternehmen jedoch sehr aufwändig und teuer. **TendiGo** ist eine innovative SaaS-Plattform, die Unternehmen angefangen von Großunternehmen bis Kleinstunternehmen hilft, Ausschreibungen aus einer Vielzahl verschiedener Quellen automatisiert durchsuchen, vorqualifizieren und analysieren lassen sowie daraus passende Bewerbungsunterlagen generieren. Damit sparen Unternehmen große Teile ihrer Aufwände ein und erzielen deutlich mehr Umsatz. TendiGo überzeugt vor allem mit einer breiten Abdeckung von über 800 Quellen und den intelligenten Funktionen.

Für den weiteren Ausbau unseres Vertriebs suchen wir **ab Oktober** in Festanstellung einen Sales Executive, der schwerpunktmäßig bereits vereinbarte Demotermine mit qualifizierten Leads übernimmt und zum Abschluss bringt.

Deine Aufgaben

- Durchführung bereits vereinbarter 30-minütiger Demotermine mit qualifizierten Leads
- Eigenverantwortliches Closing und Nachverfolgung interessierter Unternehmen
- Professioneller Umgang mit Fragen und Einwänden
- Begleitung der Interessenten bis zum Vertragsabschluss
- Strukturierte Dokumentation des aktuellen Vertriebsstands
- Weitergabe relevanter Kundenrückmeldungen an unser Team

Das solltest du mitbringen

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit nachweisbarer Abschlussstärke
- Interesse an SaaS-, Software- oder digitalen Produktdemos
- Souveränität in der Gesprächsführung, Bedarfsermittlung und Einwandbehandlung auf Geschäftsführungsebene
- Zuverlässige Follow-ups und Closing
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Professionelles Auftreten in Online-Terminen

Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen ist keine Voraussetzung. Entscheidend ist, dass du dich schnell in ein innovatives Softwareprodukt einarbeiten und dessen Nutzen überzeugend vermitteln kannst.

Deine Vergütung

Du erhältst ein **festes Jahresgehalt von 70.000 €** brutto plus ungedeckelte Provision mit einem **Zielgehalt von 140.000 €**. Du übernimmst täglich ca. **8-12 Demo-Termine** mit interessierten Unternehmen und erhältst eine Provision für erfolgreiche Abschlüsse.

Rahmenbedingungen

- Start ab 01. Oktober
- Unbefristete Anstellung in Vollzeit mit sechsmonatiger Probezeit
- Vollständig remote möglich
- Arbeitsort Hybrid in Berlin

- 30 Urlaubstage sowie klare Perspektive zum Head of Sales mit Verantwortung für das wachsende Vertriebsteam

Was dich bei TendiGo erwartet

- Ein innovatives KI-Produkt mit einem klaren und unmittelbar demonstrierbaren Kundennutzen
- Ein bereits funktionierender und skalierbarer Lead-Kanal
- Kontinuierlich im Gespräch mit erfolgreichen Geschäftsführern interessanter Unternehmen
- Strukturiertes Onboarding in Produkt, Zielgruppe und Verkaufsprozess
- Direkte Zusammenarbeit mit den Gründern
- Kurze Entscheidungswege und schnelle Unterstützung
- Die Möglichkeit, unseren Vertriebsprozess aktiv mitzugestalten
- Ein stark wachsendes Marktumfeld mit Kunden aus zahlreichen Branchen
- Sicheres Fixgehalt mit zusätzlichem, ungedeckeltem Provisionspotenzial

Interesse?

Dann schick uns bitte eine kurze Vorstellung an Dr. Arthur Kari (arthur.kari@tendigo.de) mit:

- deinem Werdegang und deinen Erfolgen im B2B-Vertrieb, gerne mit Zahlen
- konkreten Beispielen, was dich am Vertrieb begeistert
- deiner aktuellen Verfügbarkeit
- deinem Standort und
- deinem frühestmöglichen Starttermin

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen und gemeinsam die Akquise öffentlicher Ausschreibungen neu zu gestalten.