



Wir sind POLYAS – der führende Anbieter für Online Voting Services. Wir lieben die Demokratie und arbeiten mit Begeisterung an der Vereinfachung von Wahlen – mit dem Ziel die Demokratie ins 21. Jahrhundert zu führen. Dafür haben wir eine webbasierte Anwendung entwickelt, mit der jährlich über 5 Millionen Menschen Ihre Stimme abgeben. Bei uns arbeiten 28 Mitarbeiter\*innen in 3 Städten daran die beste Technologie für freie und geheime Online-Wahlen zu entwickeln – für unsere Vision: Eine faire und nachhaltige Welt, in der Partizipation für alle einfach und sicher ist. Du schätzt die Kultur eines schnell wachsenden Start Ups und hast Lust, die Welt der Wahlen mit uns neu zu gestalten? Dann werde Teil unseres Teams!

**Zur Verstärkung unseres Teams in Kassel, Berlin und/oder Remote suchen wir Dich ab sofort als**

## Senior Sales Manager IT/SaaS (m/w/d) DACH

Online-Wahlsoftware non-profit-/public-sector

### Deine Rolle bei POLYAS:

Als Senior Sales Manager:in betreust Du unsere Großkunden aus dem öffentlichen und non-profit-Bereich: von Gewerkschaften über Städte & Gemeinden, Kirchen und Vereine bis hin zu kleinen und großen Aktiengesellschaften. Du hilfst Ihnen, die Partizipation innerhalb ihrer Organisation zu vereinfachen und zu steigern. Mit frischen Ideen und Deinem Gespür für die Kunden entwickelst Du Deine Pipeline und entwirfst in enger Zusammenarbeit mit unserem Marketing, Election Management und Sales Development Wachstumspläne für Deine Kundensegmente. Neue Leads begleitest Du vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss und Deine bestehenden Kunden berätst Du bei der Einführung neuer Module und Produkte – im Austausch mit unserem Entwicklungsteam.

### Deine Aufgaben bei POLYAS:

- Du bist verantwortlich für Deine eigene Pipeline und schaffst es Deine jährlichen Umsatzziele zu erfüllen oder sogar zu übertreffen.
- Du entwickelst schnell ein Gespür für Deine Kunden und schaffst es Leads durch eigene Quellen zu generieren und zu qualifizieren. Dabei baust Du Opportunitäten auf Inbound und Outbound Leads aus dem Sales Development und Marketing auf.
- Für Deine Kundensegmente erstellst Du Forecasts und Reports und entwickelst eigene Wachstums-Strategien, die Du in Zusammenarbeit mit unserem Sales Development, Election Management, Marketing und der Head of Sales umsetzt. Du steigertest den Verkauf, entwickelst Leads und schließt Verträge ab.
- Du etablierst Dich als vertrauenswürdige:r Berater:in unserer Kunden, in dem Du eloquent, durchsetzungsfähig und präsent bist, gut zuhören und Dich in die Kundensituation hineinversetzen kannst. Du baust Geschäftsbeziehungen auf und begleitest den gesamten Sales Lifecycle.
- Du baust eine starke Partnerschaft zu anderen Teams auf: SDR, Election Management, Kundensupport, den Product Ownern und dem Marketing.
- Du nutzt interne und externe Tools (CRM, LinkedIn Sales Navigator, Sales Engagement Plattform etc.), um Deinen Erfolg zu maximieren und hast Spaß daran neue Trends zu entdecken und Prozesse weiterzuentwickeln.

### Was Dich auszeichnet:

- Du bringst mindestens 5 Jahre Erfahrung mit als Vertriebsmanager:in, Vertriebsleiter:in, Accountant, IT-Consultant o.ä. im Vertrieb von SaaS oder technisch komplexen Produkten bei Dealgrößen ab 300.000 EUR aufwärts.
- Du verstehst die verschiedenen Stadien des Solution Sales Lifecycles.
- Du bist erfahren und souverän im direkten Austausch mit der Führungsebene, bist präsentationsstark und pflegst langfristige Beziehungen zu den Entscheidungsträger:innen.
- Du bist konzeptions- und umsetzungsstark und eine gewinnende und diplomatische Persönlichkeit, der es leicht fällt Geschäftsbeziehungen und Netzwerke intern und extern aufzubauen und langfristig zu pflegen.
- Du hast ein hervorragendes Verständnis von technologischen Prozessen und Verfahren, kannst sie in die Sprache unserer Kund:innen übersetzen und bringst idealerweise Erfahrung mit CRM Systemen mit.

### Wir bieten Dir:

- Ein exzellentes und innovatives Produkt, das die Partizipation in unserer Gesellschaft fördert und die Demokratie stärkt, sowie ein hochmotiviertes Team, dem unsere gemeinsame Vision am Herzen liegt
- Eine langfristige Perspektive in einem innovativen, gesund wachsenden und sich internationalisierenden Unternehmen
- Eine attraktive Bezahlung mit leistungsorientiertem Bonus und weiteren Zusatzleistungen
- Eine ausgewogene Work-Life Balance mit flexiblen Arbeitszeiten und Arbeiten von zu Hause (auch unabhängig von Corona)
- Eine Führungskultur, in der Leadership bedeutet, auf den Stärken der Mitarbeiter:innen aufzubauen sowie Eigenverantwortung und eine positive Fehlerkultur zu fördern
- Eine Unternehmenskultur, die den Start-Up-Geist von Ownership und Accountability lebt und gleichzeitig den Menschen wertschätzt.

\*m/w/d

### Du hast die Wahl: Bewirb Dich jetzt, wir freuen uns auf Dich!

Bitte sende Deine Bewerbung mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: Patricia Schwan | [bewerbung@polyas.de](mailto:bewerbung@polyas.de)

Ausführliche Informationen über uns als Arbeitgeber findest Du unter: [www.polyas.de/karriere](http://www.polyas.de/karriere)