

ParkHere entwickelt, produziert und vertreibt innovative IoT-Parking Lösungen. Wir suchen zur Unterstützung unseres Vertriebsteams in **Vollzeit** am **Standort München** eine/n

## Strategischer Vertrieb und Business Development (m/w/d)

Du willst kreativ, selbst- und eigenständig in einem jungen, dynamischen Team arbeiten?  
Dann bist Du bei uns richtig.

### **Zu deinem Aufgabenbereich zählt:**

- Ausarbeitung und Umsetzung neuer Sales-Strategien
- Aufbau und Betreuung des Sales-Teams
- Betreuung von Bestandskunden
- Neukundengewinnung im Bereich “Corporate Parking”
- Aufbau eines Partnermodells für Wiederverkäufer

### **Wir bieten dir:**

- Eine angenehme und motivierende Arbeitsatmosphäre bei einem Start-Up
- Großen Gestaltungsspielraum, in dem du etwas bewegen und viel dazulernen kannst
- Eine ansprechende Bezahlung und flexible Arbeitszeiten
- Gemeinsame Lunches und etliche gemeinsame Freizeitaktivitäten nach Feierabend wie Happy-Hour-Gatherings

### **Das bringst du mit:**

- Bereits mind. zwei Jahre Berufserfahrung im B2B-Sales
- Idealerweise hast du bereits Führungserfahrung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Zuverlässige, strukturierte und eigenständige Arbeitsweise ist für dich selbstverständlich
- Kommunikations- und Teamfähigkeit runden dein Profil ab

Spar dir die Zeit für formelle Motivationsschreiben. Schick uns einfach deinen Lebenslauf und erzähl uns persönlich von deinen spannendsten Projekten. Schreib uns an [career@park-here.eu](mailto:career@park-here.eu).

