

Sales Manager (m/w/d)

Du hast Lust beim Aufbau eines innovativen, digitalen und nachhaltigen Impact-Startup dabei zu sein und die Baubranche radikal zu verändern? Dann werde Teil unseres Teams!

Über uns

Concular ist ein Circular Economy und Digital Green Tech Startup. Wir ermöglichen Architekt:innen und Bauherr:innen durch unser innovatives und digitales Ökosystem ressourceneffizient und CO₂-neutral Bauprojekte zu realisieren. Unser Marktplatz restado.de bietet das größte Sortiment wiedergewonnener Baustoffe in Europa. Durch Wiederverwendung von Baustoffen werden Millionen Tonnen CO₂, Ressourcen und Müll eingespart.

Du lebst Beziehungen?

Bewirb dich jetzt!

Um unser tägliches Engagement nach außen zu tragen, suchen wir eine:n Sales Manager:in, die/der den Bereich Vertrieb und Vermittlung von Material ausrichtet, organisiert, bearbeitet und leitet.

Dein Profil

- Du bist ein:e Macher:in, Organisations- und Kommunikationstalent.
- Du hast BWL, Vertrieb, Marketing o.ä. studiert oder einschlägige Berufserfahrung.
- Du hast weitreichende Kenntnisse über Bauprodukte, z.B. durch die Arbeit bei/mit Herstellern, Bauunternehmen/betrieben, Architekturbüros o.ä.
- Du kannst Verhandlungen auf Augenhöhe führen, bist überzeugend und professionell.
- Du verfügst über einen exzellenten Schreibstil und hast das Talent, komplexe Sachverhalte in verständlicher Sprache zu erklären. Du kommunizierst fehlerfrei auf Deutsch und Englisch.
- Du arbeitest eigenverantwortlich, strukturiert und zuverlässig.
- Du bist kreativ, mutig und fokussiert.
- Du arbeitest gut im Team, übernimmst und übergibst Aufgaben pro-aktiv.

Strategisch und Hands-On.

Bewirb dich jetzt!

Deine Aufgaben

- Kundenakquise (Hersteller, Bauunternehmen, Architekturbüros, Projektentwickler, Baugenossenschaften u.ä.) - kalt und warm, per Telefon und E-Mail.
- Du übernimmst das Onboarding von Neukund:innen auf unsere Plattform und stellst die Qualität der Materialeinträge sicher.
- Du etablierst Offline- & Online-Vertriebskanäle auf, um schnell potentielle Kund:innen für unsere Materialien zu erreichen.
- Du übernimmst die Direktvermittlung unserer Materialien an potentielle Kund:innen, von Kundensupport/Beratung, Bestellung bis zum Abschluss.
- Du organisierst die Supply Chain von Ort zu Ort und erweiterst unser Partner:innen-Netzwerk stetig.
- Du führst Gespräche und Verhandlungen mit Herstellern über den Vertrieb von Second-Life-Material und nachhaltigen Baustoffen.
- Du pflegst die gute Beziehung zu Key Accounts und holst Feedback ein, um unser Angebot stetig zu verbessern.
- Du trackst deine Tätigkeit und Erfolge per CRM und arbeitest mit KPIs.

Wir bieten

- Eine Position mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten, gutem Gewissen und echtem Impact!
- Viele Entwicklungsmöglichkeiten, Herausforderungen und Eigenverantwortlichkeit.
- Ein stetig wachsendes, ambitioniertes, internationales Team in kollegialer Atmosphäre.
- Die Möglichkeit Dich aktiv einzubringen und die Entwicklung unserer Projekte Restado und Concular aktiv mitzugestalten.
- Ein modernes Startup mit flacher Hierarchie.
- Flexible Arbeitszeiten, Remote / Home-Office.
- Einen gut ausgestatteten Arbeitsplatz in Berlin.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Schick uns bitte ein paar Infos zu Dir, insbesondere CV, Referenzen und Erfahrungen - und was Du noch für wichtig hältst.

→ julius@concular.com