

kapilendo AG · Joachimsthaler Straße 10 · 10719 Berlin

## Account Manager (w/m), Berlin

kapilendo der Full-Service-Anbieter im Bereich Crowdfinanzierung. Wir decken den gesamten Finanzierungszyklus für Unternehmen von Crowdinvesting bis Crowdlending ab. Für Anleger bieten wir eine zeitgemäße und transparente Form der Geldanlage.

Unsere Vision ist es, die Art, wie Menschen Geld anlegen, nachhaltig zu verändern. Wir ermöglichen es Unternehmen, mit einer Vielzahl von Menschen gemeinsam ihre Vorstellungen von Wertschöpfung und Fortschritt zu verwirklichen.

Um das zu erreichen, brauchen wir genau Dich! Werde ein Teil unserer Vision und verändere mit uns die Geldanlage.

### Was du bei uns machst:

Als Account Manager (m/w) unterstützt du unser 5-köpfiges Account Management-Team bei der Gewinnung von mittelständischen Unternehmen für potentielle Finanzierungsprojekte. Wir übertragen dir damit die verantwortungsvolle Tätigkeit zum Aufbau und der Pflege neuer Geschäftskontakte.

Im Einzelnen umfassen deine Aufgaben:

- Erfolgreiche Erschließung des digitalen Finanzmarktes in Deutschland und Europa
- Zielorientierte Ansprache, Überzeugung und Gewinnung von Kunden am Telefon
- Verlässlicher Ansprechpartner für die Kunden von der Erstansprache bis Vertragsabschluss
- Umsetzung der Kapilendo AG Vertriebspolitik und damit die Realisierung der festgelegten quantitativen und qualitativen Ziele
- Unterstützung bei öffentlichen Auftritten (Messen, Fachvorträgen, Thementagen u.ä.)

**Kapilendo AG**  
Joachimsthaler Straße 10  
D-10719 Berlin  
T +49 (0) 30 364 285 70  
F +49 (0) 30 364 285 798

**Aufsichtsrat**  
Andreas Leckelt (Vorsitz)  
Robert Drblik  
Prof. Joachim Dudenhausen

**Vorstand**  
Christopher Grätz (Vorsitz)  
Ralph Pieper

**Registergericht**  
Berlin-Charlottenburg  
HRB 165539 B  
Steuer-Nr. 27/253/30684  
USt-Id-Nr. DE299637885

**Bankverbindung**  
Berliner Volksbank  
IBAN DE 21 1009 0000 2551 3020 00  
BIC BEVODEBBXXX

**info@kapilendo.de**  
**www.kapilendo.de**



## Dein Profil

Du bist gern selbständig tätig und genießt eine zeitlich flexible Arbeitsweise ohne strenge Bürozeiten? Zusätzlich besitzt Du bereits Erfahrungen im Vertrieb und hast Spaß am Telefonieren und dem Aufbau von B2B-Kontakten? Denn wir suchen einen Mitarbeiter, der auf vertrauensvolle und gewinnende Art und Weise Verbindungen zu Geschäftskunden und Vertriebspartnern aufbauen kann.

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbares Studium
- Mindestens ein Jahr Erfahrung in der Neukundengewinnung, Telesales oder eine vergleichbare Vertriebserfahrung im Bereich B2B
- Hohe Team- und Lernfähigkeit sowie den Drive, zu den Besten zu gehören
- Flexibilität, Fingerspitzengefühl und Professionalität in der Zusammenarbeit mit hochwertigen Kunden und Business Partnern
- Eigenverantwortliches Handeln, überdurchschnittliche Selbstmotivation sowie eine strukturierte und effiziente Vorgehensweise bei der Erreichung von Zielen
- Deutsch beherrschst Du fließend in Wort und Schrift

## Was wir bieten

- Die einmalige Chance, Teil eines schnell wachsenden, FinTech zu werden
- Umfassende Einarbeitung und kontinuierliches Coaching (intern und extern)
- Freiraum für eigene Ideen und kurze Entscheidungswege
- Abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Aufgaben in einem wachstumsstarken Fintech-Unternehmen
- Ein motiviertes, technikaffines und internationales Team direkt am Ku'damm in Berlin
- Ein erfolgsabhängiges Zielgehalt bestehend aus einem attraktiven Fixum und überdurchschnittlicher Provision
- Schönes helles Büro, Kicker, Obstkorb, kostenlose Getränke sowie unvergessliche Teamevents, um Erfolge regelmäßig zu feiern.

## Bereit für eine neue Herausforderung?

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung (inklusive Anschreiben, CV und Zeugnissen sowie Gehaltsvorstellung und möglichem Einstiegstermin) direkt an:

[job@kapilendo.de](mailto:job@kapilendo.de)