

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.

- Start: 01.08.2017
- Arbeitsvertrag: unbefristet

Was du bei uns machst:

Als Account Manager (m/w) unterstützt du unser 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
- Verlässlicher Ansprechpartner für die Kunden von der Erstansprache bis Vertragsabschluss
- Sorgfältiges Einpflegen und Aktualisieren von Kontaktdaten in unser CRM-System
- Ausarbeitung neuer Vertriebskonzepte gemeinsam mit dem Sales Team
- 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 im B2B-Vertrieb, idealerweise im Finanzbereich
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Strukturiertes, eigenmotiviertes und gewissenhaftes Arbeiten
- Offener, kommunikativer Typ

Was wir bieten

- 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
- Leistungsgerechte Entlohnung, fix und variabel
- Schönes helles Büro, Kicker, Obstkorb, kostenlose Getränke

Bereit für eine neue Herausforderung?

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