



Key Account Sales Manager

(m/w/t) Vollzeit in Berlin

Über uns

EDU wurde im Juni 2018 gegründet und ist eine Marke der Digital Education Holdings Ltd. (DEH), einer privaten Hochschule mit der Vision, die Qualität von und den Zugang zu Bildung wesentlich zu verbessern.

In einer Welt, in der Technologie die Art und Weise, wie wir studieren und leben, verändert, wollen wir die Technologie nutzen, um kontinuierliches, lebenslanges Lernen zu unterstützen. Unser Ziel bei EDU ist es, eine qualitativ hochwertige Ausbildung für jeden und jede auf der Welt zugänglich zu machen, der oder die sich für ein Studium begeistert.

Wir sind ein engagiertes Team von GründerInnen, DenkerInnen und MacherInnen mit einem breiten Hintergrund in Medizin, Bildung und Technologie. Obwohl EDU ein junges Unternehmen ist, hat unser Team bereits erfolgreiche Online-Lernprogramme für renommierte globale Unternehmen und Organisationen unter der Marke Candena entwickelt und ein medizinisches Programm entworfen, das früher unter dem Namen European Medical College (EuMeC) bekannt war.

Unser bahnbrechendes Programm EDU Medical revolutioniert die Art und Weise, wie Medizin studiert wird. Als erste medizinische Fachhochschule ihrer Art setzt EDU Medical auf praktische Erfahrung und problembasiertes synchrones Lernen in kleinen Gruppen, unterstützt durch neueste digitale Technologien. Wir arbeiten mit erstklassigen Lehrkrankenhäusern für die studienbegleitende praktische Ausbildung zusammen. Unsere Studierenden beginnen ihre praktische (klinische) Rotation ab dem 1. Modul, d.h. innerhalb von 8 Wochen nach Studienbeginn!

Um unser Wachstum zu beschleunigen, suchen wir einen erfahrenen Key Account Sales Manager (m/w/t).

Überblick

Als Key Account (New Student) Sales Manager verfolgst Du die Akquise von neuen Studierenden über den Acquisition Funnel bis hin zur Conversion.

Deine Aufgaben

- Du arbeitest eng mit dem CCO zusammen, um die Studierendenakquise voranzutreiben.
- Du entwickelst und verfolgst Deine eigene Vertriebspipeline an Leads.

- Du schaffst ein hohes Aktivitätsvolumen, indem Du die potenziellen Studierenden per Telefon und E-Mail ansprichst.
- Du förderst die Akquisition neuer Studierender.
- Du dokumentierst die täglichen Aktivitäten in unserem CRM und ermittelst genaue Prognosen.
- Du erreichst monatliche, vierteljährliche und jährliche Pipeline-Ziele.

Was wir suchen

- Einen Vertriebsexperten (m/w/t) mit fundierter praktischer Erfahrung von mehr als 2 Jahren im Key Account Management eines dynamischen EdTech-Unternehmens, Start-ups ODER als erfahrener Customer Relationship Manager mit Schwerpunkt Conversion
- Einen hochmotivierten Macher mit Führungsstärke und großem Talent, zwischenmenschliche Beziehungen aufzubauen
- Die Fähigkeit, Bindungen herzustellen und als vertrauenswürdiger Berater aufzutreten
- Eine klare und strukturierte Kommunikationsweise und die Fähigkeit, Einfluss auszuüben
- Verhandlungs- und Abschlussexpertise mit nachgewiesener Erfolgsbilanz
- Analytische und sehr gute Computerkenntnisse, idealerweise Berufserfahrung mit CRM-Tools
- Die Fähigkeit, im Multi-Tasking, selbständig und in einer Teamumgebung zu arbeiten
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Fließende Deutsch- (Muttersprache / nahezu Muttersprache) und Englischkenntnisse – sowohl mündlich als auch schriftlich

Was wir bieten

- Ein innovatives Geschäftsmodell und die Möglichkeit, Teil eines Teams zu werden, das dafür brennt, das Ökosystem Bildung neu zu definieren
- Ein Weltklasse-Team aus über 20 Nationen
- Ein attraktives Grundgehalt plus Bonus
- Die Möglichkeit, sich beruflich weiterzuentwickeln und jeden Tag dazuzulernen
- Ein sehr lebendiges Arbeitsumfeld mit regelmäßigen Teamveranstaltungen
- Arbeiten und Leben in Europas kreativster Stadt
- Und vieles mehr!



Bewirb Dich jetzt!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an jobs@edu.edu.mt.

Engagement für Vielfalt

Um die größte Innovationskraft zu entfalten, setzt EDU auf die Entwicklung der Vielfalt seiner MitarbeiterInnen. Wir streben an, die einzigartigen Qualitäten und Kompetenzen, die jeder und jede Einzelne in das Unternehmen einbringt, zu schätzen und wirksam einzusetzen. Die EDU bekennt sich zu den Grundsätzen der Chancengleichheit und zur Bereitstellung angemessener Vorkehrungen für BewerberInnen mit körperlichen, sensorischen und/oder geistigen Behinderungen.