

Du willst an der Lösung einer der größten Herausforderungen unserer Generation mitarbeiten?

Das Pensionsproblem - ähnlich wie der Klimawandel - wird langsam größer und oft erst deutlich, wenn es zu spät ist. Das muss nicht sein!

FINABROs Mission ist es jedem zu helfen, das Richtige zu tun – für einen angenehmen und sicheren Ruhestand in der Zukunft. Als Startup im Bereich der digitalen betrieblichen Altersvorsorge sind wir auf starkem Wachstumskurs. Wir sind heute 25 MitarbeiterInnen, sind soeben am deutschen Markt eingestiegen und haben einen ambitionierten Wachstumsplan.

Wir lieben, was wir tun – und wir lieben unser Team. Werde auch du ein Teil davon und hilf uns dabei, eine der größten Herausforderungen unserer Generation zu lösen.

(Senior) Sales ManagerIn AT

JETZT BEWERBEN

Vollzeit - m/w/d

Ort: Wien oder Homeoffice

In dieser Rolle

... sorgst du für den aktiven Vertrieb unserer Dienstleistungen an FirmenkundInnen. Dabei nutzt du dein bereits bestehendes Netzwerk von MaklerInnen, über die der Erstkontakt zu den KundInnen stattfindet. In weiterer Folge arbeitest du eng mit unserem Customer Success Manager und anderen internen Abteilungen an der Gewinnung von ArbeitnehmerInnen.

In dieser Position hast du direkte Umsatzverantwortung und spielst dadurch eine essenzielle Rolle für das Wachstum von FINABRO.

Dein Verantwortungsgebiet

- MaklerpartnerInnen-Pipeline: Du bearbeitest selbständig den Markt und vereinbarst Gespräche mit MaklerInnen, um potenzielle VertriebspartnerInnen für FINABRO zu gewinnen.
- Maklerpartnerschaften abschließen: Du überzeugst MaklerpartnerInnen eine Kooperation mit FINABRO einzugehen.
- Relationship Management mit MaklerInnen: Du baust eine enge KundInnenbeziehung mit MaklerpartnerInnen auf und erweiterst sukzessive die Geschäftsbeziehung (mehr KundInnen der VermittlerInnen werden von/mit FINABRO betreut).
- UnternehmenskundInnen-Betreuung: für deine MaklerpartnerInnen bist du auch die erste Ansprechperson für deren KundInnen. Du führst FINABRO im Unternehmen ein und stellst sicher, dass die Signup Kampagnen richtig aufgesetzt sind. Darin kooperierst du abgestimmt mit FINABRO-Operations.

Was Du mitbringen solltest (oder zumindest so viel wie möglich davon):

- Vertriebsmensch im Herzen: In der Maklerakquise überzeugst du durch Abschlussstärke, danach ist die beziehungsstärkende Betreuung dein Ziel.
- Erfahrung in der bAV bzw. MaklerInnenbetreuung: Du hast Erfahrung in der bAV, z.B. als Maklerin oder Vermittlerin, MaklerbetreuerIn oder bAV Spezialistin bei einer Versicherung.
- Netzwerk: Du bringst ein Netzwerk an MaklerInnen (aber auch gerne Versicherungen / Pools) mit, die auf FINABRO angesprochen werden können.
- Relationship builder: Du baust persönliche Beziehungen mit MaklerpartnerInnen auf.
- Problemlöser: Du suchst pragmatische Lösungen mit PartnerInnen – auch wenn sie manchmal in der bAV kompliziert sein können.
- Flexibel: Hands-on Vertriebsperson, die selbständig Opportunities aufbauen kann.
- Lust auf Innovation & Startup: Du hast Lust auf Innovation und das hohe Tempo eines Startups.
- Technologie-Affinität: ist von Vorteil aber wir erwarten nicht, dass du Technologie-Profi bist.

Was wir Dir neben den spannenden Tätigkeiten noch bieten können:

- Flexibilität: Die Möglichkeit (auch unabhängig von Corona), remote und zeitlich flexibel zu arbeiten – denn bei uns arbeiten ausschließlich eigenverantwortliche Personen, denen wir vertrauen.
- Agilität: Wir sind stolz auf unser Startup Mindset, wir wollen als agiles Team schnell neue Dinge ausprobieren und umsetzen.
- Tolles Team: Arbeit in einem höchst engagierten, dynamischen, kompetenten Team mit flachen Hierarchien und einer sehr informellen, freundschaftlichen Kultur
- Persönliche Entwicklung: Deine Entwicklung ist uns wichtig. Du hast z.B. regelmäßige Feedback-Gespräche mit Vorgesetzten und KollegInnen über Verbesserungs- und Wachstumsmöglichkeiten.
- Keine Langweile: Kein Tag ist wie der andere und birgt neue Herausforderungen

Employee benefits



Betriebliche
Altersvorsorge



Wähle dein
Equipment &
Laptop



Ortsunabhängig
arbeiten



Weihnachten/
Silvester frei



Gute
Anbindung



Cooler
Teamevents



Mitarbeiter
Vergünstigungen

Organisatorisches

Wir bieten ein attraktives, marktkonformes und leistungsbezogenes Gehalt, das sich an der Qualifikation und der Berufserfahrung orientiert: ab 75.000€ (auf Vollzeitbasis), plus Prämien. Bereitschaft zur Überzahlung ist vorhanden.

Klingt gut? Lass uns via bewerbung@finabro.com wissen, wieso Du die ideale Besetzung für uns bist. Wir freuen uns, von Dir zu hören!