

STELLENANZEIGE

# SALES LEAD

(M/W/D)

Madame Money Penny hilft Frauen dabei, finanziell unabhängig zu werden. Warum? Weil unabhängige Frauen starke Frauen sind. Und weil unsere Welt starke Frauen braucht. Wir motivieren Frauen, ihr Leben und ihre Finanzen selbstbestimmt zu gestalten und geben ihnen das Wissen und die Werkzeuge an die Hand, die sie dafür brauchen. Hunderttausende Money Pennies weltweit unterstützen sich dabei gegenseitig. Neben der starken Community bietet Madame Money Penny einen Podcast, Bücher und Online-Mentoring Programme.

Um unser Mentoring Programm und weitere Produkte noch besser verkaufen zu können und mehr Frauen von uns zu überzeugen suchen wir ab sofort:

**Sales Lead** (m/w/d) ab sofort, Vollzeit, Berlin (Hybrid ist möglich)

## Wir bieten dir

- die Möglichkeit, einen wertvollen Beitrag zu #femaleempowerment zu leisten
- kurze Entscheidungswege, schnelle und pragmatische Umsetzung von spannenden Projekten sowie Ship-it Mentalität
- sehr viel Potenzial, das erschlossen werden will
- viel Verantwortung und freier Handlungsspielraum
- die tolle Möglichkeit, dich als Führungskraft weiterzuentwickeln und das Unternehmen zur nächsten Wachstumsstufe zu bringen
- ein tolles und motiviertes Sales-Team die sich darauf freuen mit deiner Hilfen den Lead-Pool aus zehntausende Interessentinnen in Kundinnen zu verwandeln
- Teil eines schnell wachsenden, smarten, effizienten und profitablen Unternehmens zu sein, das noch so viel vor hat.

## STELLENANZEIGE

**Deine Verantwortlichkeiten**

Im Kern bist du und dein Team für die Sales Ziele verantwortlich, also Interessentinnen in Käuferinnen des Mentoring Programms sowie weiterer Produkte zu verwandeln. Dabei stehen die Bedürfnisse und Fit der Kundin für das Programm an erster Stelle - auch und vor allem im Sales-Prozess.

**Deine Aufgaben**

- Definition, regelmäßige Kontrolle und Erreichen der Sales Ziele im Team und für einzelne Personen.
- Strategische Planung, Management und kontinuierliche Optimierung des gesamten Sales-Prozesses inkl. aller Komponenten
- Regelmäßige Analyse und Kontrolle der Pipeline, Aufspüren von Blind Spots, Sales Potenzialen und wichtigen Insights zu Interessentinnen und Kundinnen
- Management des CRMs (ActiveCampaign) sowie verantwortlich für Sales-Datenpflege
- Steuerung von Sales-Agenturen bzw. Freelancern
- Steuerung des internen Sales-Teams aus A-Playern
- Erarbeitung, Messung von Sales KPIs, Definition von Sales OKRs sowie Reporting an das Management
- Personal- und Budgetverantwortung
- Kapazitäts-/ Auslastungsplanung des Sales Teams
- regelmäßiges Sales Training und Coaching zur Performance Optimierung des Sales Teams
- Erschließen von Cross- und Upsell-Potenzialen
- Enger Austausch und Alignment mit Marketing und Produkt Team

## STELLENANZEIGE

**Das bringst du mit**

- Du hast 3-5 Jahre relevante Berufserfahrung im Bereich Sales, idealerweise für ein Premium B2C Produkt oder B2B Produkt für Einzelpersonen.
- Du kennst idealerweise Madame Moneypenny oder ähnliche Produkte schon länger bzw kennst dich selber ganz gut an der Börse aus.
- Du warst bereits mindestens 1-2 Jahre für ein Sales Team, Sales Ziele oder Sales Training verantwortlich und hast nachweislich Wachstum erreicht.
- Du hast Top-Notch-Kommunikationsfähigkeiten, sowohl Top-down als auch Bottom-up, schriftlich und verbal, und vertrittst deine Empfehlungen auf Basis von Fakten.
- Du weißt genau wie Kauf- und Entscheidungsprozesse von Menschen ablaufen und hast Erfahrung mit kunden-zentrierten Sales-Methoden.
- Du hast eine proaktive Hunter-Mentalität und weißt, wie du das Mindset deines Sales Teams positiv beeinflusst und das Team maximal regelmäßig motivierst.
- Du kannst schnell individuelle Verbesserungs-Potenziale im Team aufspüren und kennst erfolgreiche Methoden um die Performance des Teams und einzelner Personen zu optimieren
- Du hast ein Gespür für Marken und wie diese auch im Sales Prozess glaubwürdig präsentiert werden.
- Du verfügst über ein gutes analytisches und technisches Verständnis, du misst deine KPIs im CRM und Data Studio nicht nur regelmäßig, sondern tauchst tief rein, verstehst, was sie bedeuten und wie du sie optimierst.
- Du bist Umsatz- und Umsetzungsgetrieben und fühlst dich in dynamischen Aufbau-Kontexten wohl, weil du bewegen und gestalten möchtest und du bringst gute Ideen voran.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse sind ein Plus.

## STELLENANZEIGE

**Zur Info:** Teil unseres Auswahlprozesses sind ausgiebige Referenz-Gespräche mit ehemaligen Vorgesetzten. Details dazu erfährst du im Verlauf des Prozesses.

Bitte sende uns mit deiner Bewerbung auch dein [16PERSONALITIES.COM](https://16personalities.com) Testergebnis und deine Gehaltsvorstellung zu. Nutze dafür bitte unser [ONLINE-FORMULAR](#).

Wir freuen uns, von dir zu hören und melden uns so schnell wie möglich bei dir zurück!