

## SALES GROWTH MANAGER(IN) im START-UP ZENOWN

Wir suchen herausragende KandidatInnen, die mit uns gemeinsam wachsen wollen und unser Portfolio an Partnerschaften mit uns gemeinsam noch weiter ausbauen.

### WER SIND WIR?

Wir sind [ZenOwn](#), ein preisgekröntes Schweizer Start-up mit einem über ganz Europa verteilten Team, das die Post-Purchase Erfahrung durch B2B2C SaaS und B2B2C Insurtech-Lösungen revolutioniert. Wir werden durch renommierte europäische VCs und Business Angels unterstützt - und wir sind Teil eines der weltweit angesehensten Accelerators, [Plug & Play](#), der zuvor bereits Unternehmen wie Google, Dropbox, N26 und viele mehr unterstützt hat. Jetzt erweitern wir unser Team, um unserer zukunftsweisende Insurtech-Lösung weiter voranzubringen!

### WIR SUCHEN NACH TOP-PERFORMERINNEN, DIE:

- ein dynamisches, alles möglich machendes Umfeld in einem **Start-up-Unternehmen** genießen, **selbständig arbeiten** können und ein hohes Maß an **Eigeninitiative** besitzen
- ein echtes Interesse an **Technologie** haben und sich mit der Mission von ZenOwn identifizieren können
- **sehr selbstbewusst & anpassungsfähig sind** sowie gut mit verschiedenen Persönlichkeitstypen umgehen können
- **fließend Englisch und Deutsch** sprechen
- **bereit sind, deutschlandweit** zu unseren Kunden **zu reisen**
- die Fähigkeit besitzen, **Beziehungen aufzubauen und zu pflegen**, sowie über außergewöhnliche schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten verfügen
- idealerweise **frühere Berufserfahrung** (während des Studiums oder nach dem Studium) mitbringen

### WAS WIR BIETEN:

- **Gestalte** ein schnell wachsendes, internationales Start-up aktiv & **maßgeblich mit** und werde dabei von einem erfahrenen Team unterstützt
- Sammle **praktische Erfahrung** bei der Entwicklung und Einführung neuer **innovativer Produkte**
- Genieße **Wachstums- und Aufstiegschancen** im Zuge unserer europaweiten Expansion sowie **Entwicklungsmöglichkeiten** in Richtung von neuen Aufgabenbereichen
- Komme in **Kontakt mit hochkarätigen Partnern** & arbeite in einem aufgeschlossenen Team
- Nutze **Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten**, um Erfahrung zu sammeln und deine Fähigkeiten in den Bereichen **New Business Hunting, Sales und Business Development** zu verbessern
- Volle **Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsortes** - die Position wird vollständig remote ausgeübt, trotzdem werden regelmäßige Treffen mit den Kollegen organisiert
- Teilnahme an einem **attraktiven Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm**
- **Firmenwagen mit privater Nutzung** (1%-Regelung)

### KEY RESPONSIBILITIES:

- **Auf- und Ausbau** unserer Partnerbasis im Insurtech-Markt
- Die **wichtigste Schnittstelle** zwischen ZenOwn und seinen Partnern sein
- Du baust **langfristige, vertrauensvolle Beziehungen** auf und aus
- **Enges Partnermanagement** sowie die Übererfüllung der Erwartungen unserer Partner
- Du bist ein wichtiger Teil unseres **ergebnis-orientierten** Partner- und Sales-Teams
- Du denkst mit und schaffst es **Kundenfeedback** auch in mögliche Produkte zu **übersetzen**

---

## INTERESSIERT?

Schicke uns ein paar Zeilen über dich selbst und füge deinen Lebenslauf auf Englisch bei.  
Gebe **“SALES GROWTH MANAGER”** und **deinen Namen** in die Betreffzeile der E-Mail ein und sende sie an:  
[jobs@zenown.com](mailto:jobs@zenown.com)