



Business Development Manager bei der nächsten Billion-Dollar Company

Für unser schnell wachsendes Venture Capital-finanziertes Start-Up suchen wir ab sofort in Vollzeit Unterstützung im Bereich Business Development für unser Büro in München. Du bist ein proaktiver, offener Mensch, der es liebt, Menschen zu begeistern? Du teilst unsere Leidenschaft für das Internet of Things? Dann bist Du genau richtig bei uns! Dich erwartet ein erfolgreiches Team mit über 20 hochmotivierten Mitarbeitern und mehreren Serial Entrepreneurs als Gründer.

Deine Aufgaben

- Unterstützung unseres Teams aus 4 high-profile Business Development Raketen
- Akquiriere verschiedenen Dienstleister der Automobilindustrie (Werkstattketten, Autohäuser, Mineralölhändler....)
- Konzeption und Umsetzung des Sales-Prozesses
- Projekte mit Kunden aufsetzen und diese zum Erfolg bringen

Deine Qualifikation

- Passion, Business Sense, Spaß am Verkaufen und Abschließen von Deals
- Du stellst Dich gerne neuen Herausforderungen und hast Talent, Neugier beim Kunden zu wecken
- Leidenschaft für neue Technologien
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Erfahrung im Bereich Business Development und Sales ist von Vorteil
- Selbstständige Arbeitsweise und Projektorganisation machen Dir Spaß

Wir bieten

- Spannende Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Einblick in viele Bereiche der Mrd. Euro Automobilindustrie
- Du sprichst mit den richtigen Leuten – in der Regel direkt mit dem Top Management
- Eine steile Lernkurve
- Erstklassiges Büro mitten in München
- Ein junges Team aus erfolgreichen Serial Entrepreneurs, das Deine Arbeit schätzt und wo Du richtig mit anpacken kannst

Über uns

ThinxNet ist ein Internet of Things Startup aus München. Unser Produkt besteht aus einer Hardware und einer App. Die Hardware wird mit PKWs verbunden (Plug & Play) und macht das Fahrzeug zu einem „Smart-Car“. Kunden können mit unserem Produkt beispielsweise ihre Tankrechnung mit einem Klick auf dem Mobiltelefon direkt vom Auto aus bezahlen - ohne sich im Shop anstellen zu müssen -, Parkscheine kaufen, bei Problemen Termine mit Werkstätten vereinbaren und vieles mehr. Nebenbei sammelt der Nutzer automatisch Bonuspunkte, sogenannte TankTaler. Diese durch Fahrten oder Teilnahme an Sonderaktionen gesammelten Punkte können gegen Prämien eingelöst werden. Wir sind bereits die größte Connected Car Plattform in Deutschland. Um noch schneller wachsen zu können, suchen wir Mitarbeiter im Bereich Business Development & Sales.

Bereit die Automobilindustrie richtig aufzumischen?

Dann freuen wir uns auf Deinen Besuch bei uns im Lab oder über Deinen Lebenslauf mit kurzem Anschreiben an jobs@thinxnet.com. Solltest Du Fragen haben, kannst Du uns gerne jederzeit kontaktieren. Wir freuen uns auf Dich!

Ansprechpartner: Tilman Pfeiffer