



INDICIUM

Indicium Technologies GmbH,
Mittelweg 110, 20194 Hamburg

Moin! Für unseren Standort Hamburg suchen wir ab sofort:

Business/Sales Development Manager (d/f/m) für B2B SaaS Produkte (Vollzeit)

Du willst potentielle Kunden von neuer, hilfreicher Technologie überzeugen und kannst das auch? Perfekt: wir bauen spannende Software, die im Feld Pre-Employment Checks und KYC neue Maßstäbe setzt. Bei uns kannst Du ein Softwareprojekt von 0-100% mit vorantreiben, mit hoher Verantwortung, Einfluss auf das, was wir tun, einem engagierten Team und direkter Arbeit mit den Gründern. Wir freuen uns darauf, Dich kennen zu lernen!

Indicium – unsere Mission

Die Digitalisierung bietet neuen Möglichkeiten, Risiken zu minimieren, Spuren zu finden & Gefahren abzuwenden. Unser Ziel ist es, das Risikomanagement eines Unternehmens mit modernen technischen Möglichkeiten zu unterstützen. Wir vereinen oder entwickeln dazu führende Technologien und Services unter unserem Dach; was auch immer notwendig ist, um Sicherheit für unsere Kunden zu erhöhen. Dabei ist der private Sektor unser Fokus.

Deine Rolle bei Indicium

Wir haben unser MVP auf die Startrampe gestellt, erste Kunden sind dabei. Jetzt gilt es für uns Usecases zu schärfen, die richtigen Verticals auszuwählen und immer eng mit den Menschen zu arbeiten, deren Probleme wir lösen: unseren aktuellen und potenziellen Kunden. Du hilfst uns eine passende Pipeline an Kunden aufzubauen, Bedürfnisse zu erfahren, auf den richtigen Veranstaltungen vertreten zu sein, die Konkurrenz im Auge zu haben und zusammen mit unserem Product Lead und den Gründern die richtigen Weichen zu stellen, um in nächster Phase schnell zu skalieren.

Dein Aufgabenfeld

- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Identifikation und Entwicklung von relevanten Kundensegmenten zusammen mit Product
- Aufbau von Kundenpipelines für unsere aktuellen und geplanten Verticals
- Eigenständige Generierung von Leads und proaktive Kontaktaufnahme mit Neukunden
- Identifikation von wichtigen Veranstaltungen
- Vorstellen von Indicium und unseren Produkten bei Kunden und Veranstaltungen

[Apply Now](#)

Sounds like you? Schreibe mich an: michael.keuper@indicium.ag



INDICIUM

Indicium Technologies GmbH,
Mittelweg 110, 20194 Hamburg

Dein Hintergrund

- Erfahrung im Vertrieb von B2B-Software Produkten
- Erfahrung mit den gängigen Tools und Methoden des Pipelinemanagements
- Deutsch & Englisch fließend in Wort und Schrift
- Erfahrung im Marketing (Online/Offline) wünschenswert
- Hochschulabschluss, vorzugsweise in Betriebswirtschaftslehre

Dein Mindset

- Du hast Lust auf Startup
- Eine freundliche, teamorientierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise spricht Dich an
- Du teilst unseren unbedingten Erfolgswillen und hast einen sehr hohen Anspruch an Deine Arbeitsergebnisse
- Du nutzt Deine Freiräume, um Dich mit uns zu entwickeln
- Du feierst Erfolge und nutzt Rückschläge, um wichtige Erfahrungen zu gewinnen
- Du gehst auch mal dahin, wo es weh tut und packst bei allen Themen mit an, die uns als Team voranbringen
- Du schätzt & willst eine offene Feedbackkultur

Wir bieten Dir..

- ..die Chance, einen relevanten Security Player in DACH mit aufzubauen und als eine/r der Ersten mit dabei zu sein, wenn wir Wachstumsthemen angehen
- ..die Möglichkeit, Dich mit hohen Freiheitsgraden zu entwickeln und unser Team mit zu entwickeln
- ..einen modernen Arbeitsplatz mitten in Hamburg gepaart mit der Möglichkeit, remote zu arbeiten
- ..flexible Arbeitszeiten
- ..ein erfahrenes und gut vernetztes Team von Gründer & Management
- ..eine Erfolgskomponente zusätzlich zu Deinem Grundgehalt
- ..ein maximal abwechslungsreiches Umfeld in einem gut privat finanzierten Startup mit großen Ambitionen

Apply Now

Sounds like you? Schreibe mich an: michael.keuper@indicium.ag