

Founder's Associate (Sales & Growth) (m/f/d) | Climate Tech

Telusio hat die Vision, produzierende Unternehmen zu befähigen „grüne Produkte“ herzustellen, um somit einen signifikanten Beitrag zur CO₂-Neutralität unserer Wirtschaft zu leisten. Mit unserer Lösung ermöglichen wir es Unternehmen, den CO₂-Fußabdruck ihrer Produkte automatisiert bestimmen zu können und in Zukunft CO₂-neutrale Produkte anzubieten.

Als Founder's Associate mit Fokus auf Sales & Business Development übernimmst du eine Schlüsselrolle in unserer Wachstumsstrategie. Du arbeitest direkt mit dem Gründer zusammen und setzt neue Business Development-Themen auf.

Was in deiner Verantwortung liegt

- Lead-Generierung & Vertrieb: Entwicklung und Optimierung von Marketing und Sales-Funnels, Outbound-Outreach & Kundenakquise
- Marktanalyse & Strategie: Entwicklung neuer Vertriebsstrategien und Identifikation von Wachstumschancen
- Business Development: Identifikation, Akquise und Aufbau von strategischen Partnerschaften & neuen Geschäftsfeldern
- Operational Excellence: Aufbau von Prozessen zur Maximierung der Sales-Performance
- Direkte Umsatzverantwortung: Du hast keine Scheu, potenzielle Kunden aktiv anzusprechen, Verhandlungen zu führen und Abschlüsse zu erzielen.

Was du von uns erwarten kannst

- Direkter Impact: Enge Zusammenarbeit mit dem Gründer und Verantwortung ab Tag 1.
- Schnelle Entwicklungsmöglichkeiten: Hands-on Erfahrung im Aufbau eines Startups mit nachhaltigem Wachstumspotenzial.
- Startup-Kultur & Ownership: Wir bieten eine unternehmerische Umgebung, in der du mitgestalten kannst.
- Wellpass-Mitgliedschaft: Zugang zu zahlreichen Fitness- und Sportangeboten.

Was du mitbringst

- Abgeschlossenes Studium: Du hast ein abgeschlossenes Studium an einer Top-Universität.
- Erste Berufserfahrung: Du hast erste Erfahrung in einer namhaften Strategieberatung, im Venture Building, in einem Start-Up oder im Investment Banking gesammelt.
- Kommunikationsstärke: Du begeisterst Menschen, kannst überzeugend kommunizieren und verhandeln.
- Unternehmerisches Denken: Du erkennst unternehmerische Chancen und setzt sie proaktiv sowie selbstständig um.
- Drive: Du bist belastbar, arbeitest zielorientiert und zeichnest dich durch einen starken Erfolgswillen aus.
- Hands-on Mentalität: Du gehst gerne aktiv auf Kunden zu und hast Freude daran, den Vertrieb direkt voranzubringen
- Standort München: Du wohnst in München und bist bereit vor Ort im Team zu arbeiten.
- Sprachen: Du sprichst fließend Deutsch und Englisch

Interesse geweckt?

Schön, dass du Lust hast mit uns an einer nachhaltigeren Welt zu arbeiten.

Dr. Johannes Weibl - Geschäftsführer - karriere@telusio.com - telusio.com