

Über uns

Wir von WIWIN möchten die Welt ein bisschen besser machen und sehen Investitionen in nachhaltige Projekte und Unternehmen als einen wichtigen Motor für positiven Wandel. Je mehr Menschen ihr Geld in konkrete nachhaltige Unternehmungen investieren, desto schneller werden sich Wirtschaft und Politik nach diesen Interessen ausrichten und den überfälligen Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit vorantreiben. Deshalb bieten wir Anlegern die Möglichkeit mit Ihren Investitionen über WIWIN ausgewählte, zukunftsweisende und nachhaltige Projekte und Unternehmen zu unterstützen.

WIWIN betreibt dazu u. a. eine moderne Online-Plattform für nachhaltige Kapitalanlagen. Hier erhalten Anleger die Möglichkeit über Wertpapiere, Vermögensanlagen und weitere Finanzinstrumente in zukunftsweisende Vorhaben zu investieren. Dabei blickt das FinTech-Unternehmen auf eine langjährige und erfolgreiche Geschichte in der Branche zurück. Unsere Mission: Durch Investitionen in zukunftsfähige Unternehmen und Projekte, die Nachhaltigkeitswende, in allen Aspekten, fühlbar zu unterstützen und zu beschleunigen.

Um dies zu erreichen, brauchen wir Verstärkung. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Junior Sales Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben

- Mitarbeit in einem dynamisch wachsenden Sales-Team mit spannenden Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Telefonische und schriftliche Kundeninteraktion sowohl Inbound als auch Outbound
- Betreuung und Akquise neuer Privat- und Unternehmenskunden
- Durchführung von Rechercheaufgaben und Erstellung von Investorenlisten
- Mitarbeit in bereichsübergreifenden Projekten
- Organisation, Durchführung und Teilnahme an Kundenevents

Dein Profil

- Du hast durch ein erfolgreich abgeschlossenes Studium in Wirtschaftswissenschaften und / oder einer abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung bzw. eine vergleichbare Qualifikation nachgewiesenes Wissen in den Bereichen:
 - Unternehmensfinanzierung
 - Investmentprodukte für Privatkunden
 - Business English
- Du hast ein aufgeschlossenes, begeisterungsfähiges Wesen ohne Scheu vor dem Kunden und mit Frustrationstoleranz
- Du denkst mit und erkennst proaktiv Cross- bzw. Upselling-Gelegenheiten im Kundengespräch
- Du hast bereits erste vertriebliche Praxiserfahrungen im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses oder relevanter Berufspraktika
- Du beherrschst die gängigen MS-Office-Programme und bis optimalerweise besonders fit in Excel und Powerpoint
- Du möchtest Dich weiterentwickeln, bist kritikfähig und schätzt ein Umfeld mit ehrlicher Kommunikation

Wir bieten

- Die Möglichkeit, zusammen mit einem hochmotivierten, dynamischen und sympathischen Team die Investment-Welt zu verändern.
- Die Chance, aktiv an der Weiterentwicklung von WIWIN als innovativer Plattform für nachhaltige Kapitalanlagen mitzuwirken.
- Die Gelegenheit, sich in einem schnell wachsenden und dynamischen Unternehmensumfeld zu entwickeln und dieses entscheidend mit zu prägen.
- Eine spannende Kombination aus Digitalisierung und Finanzbranche allem in Verbindung mit Ökologie, Impact Investment, Erneuerbaren Energien und Nachhaltigkeit.
- Verschiedene Perks, wie Teamevents, keine starren Dresscodes, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice und mehr.
- Ein spannendes Netzwerk und Kontakt zu vielen Akteuren der Nachhaltigkeitswende

Eckdaten

- ab sofort
- Arbeitszeit pro Woche: 40 Stunden
- Arbeitsort: Mainz und Homeoffice
- Dauer: unbefristet

Interessiert?

Über Deine aussagekräftige Bewerbung freuen wir uns! Bitte sende Deine Bewerbungsunterlagen mit max. 3 MB mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittsdatum an karriere@wiwin.de. Wir bitten um Verständnis, dass wir nur vollständige Bewerbungen (inkl. Anschreiben, CV und ggf. Zeugnisse) berücksichtigen können!