

Für den DACH-Raum suchen wir zum **1. November 2024** eine\*n

# SALES MANAGER:IN

(W/M/D)

JOIN  
OUR  
TEAM



**Themis Foresight** ist eine Corporate Foresight Beratung. Mit Sitz in Berlin beraten wir Unternehmenslenker\*innen bei ihren langfristigen Weichenstellungen für 2030 bis 2045. Dabei durchdenken wir die Erfolgsschlüssel der Zukunft, die außerhalb der üblichen strategischen Blickfelder liegen.

Wir sind seit drei Jahren auf dem Markt etabliert und haben uns in dieser Zeit den Ruf einer der besten Corporate Foresight Boutiquen Europas verdient. Unabhängig von Branche und Unternehmensgröße arbeitet Themis Foresight für vorausschauende Entscheider\*innen, die mit dem Kompass unserer Corporate Foresight die Interessen ihrer Unternehmen und Verbände erfolgreich positionieren möchten.

Dazu bieten wir dem Premium-Anspruch unserer Kund\*innen maßgeschneiderte Projekte mit:

1. **Zukunftsbildern, Zukunftsszenarien und Zukunftsstudien** für die wirtschaftsrelevanten Entwicklungen (STEEP) der kommenden 15 bis 25 Jahre

sowie

2. den unternehmensspezifischen **Ableitungen für Strategie und Change-Management.**

---

## Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Kalt-Akquisition von Aufträgen im DACH-Raum
- Netzwerkaufbau bei Budget-Inhaber\*innen und Pflege von Kundenkontakten einschließlich Konzernen, Hidden Champions und Verbänden
- Teilnahme an relevanten Konferenzen, Messen und Netzwerkveranstaltungen
- Identifizierung neuer Auftragspotentiale
- Unterstützung bei Geschäftsentwicklung, Strategie und Auftragseingang-Analysen

Die Reisebereitschaft zu Kunden und Akquise-Terminen wird vorausgesetzt.

---

## Ihr Profil

- Weitreichende Berufserfahrung im B2B-Vertrieb: „Mehr Macher als Manager“
- Nachweisbare wiederholte Akquise-Erfolge in Auftragsvolumina bei Beratungsdienstleistungen von > 100 T Euro im DACH-Raum: „Mehr Hunter als Farmer“
- Stilsicheres, seriöses und vertrauenswürdiges Auftreten, überzeugende Argumentationsfähigkeit, interkulturelle Kompetenz und Flexibilität im Umgang mit Entscheider\*innen
- Eigenmotivation & Erfolgswillen bei Verhandlungen, Abschlussstärke & Freude am Ergebnis
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse, sichere Englischkenntnisse
- Sicher in der Selbstorganisation und in der Arbeit mit modernen vertriebsrelevanten Tools.

## Freuen Sie sich auf

- Unsere Kund\*innen - Außergewöhnliche Zukunftsprojekte jenseits des Massengeschäfts
- Ihren Arbeitsalltag - Abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Tätigkeit mit viel Gestaltungsraum für Eigeninitiative
- Ihr Arbeitsumfeld - Hochmotiviertes, internationales Team mit viel Spaß an der Arbeit
- Unseren Teamspirit - Wertschätzende Feedbackkultur, Offenheit und schnelle Entscheidungswege
- Ihren Arbeitsrahmen – Flexible Arbeitszeiten und flexibler Arbeitsort, Home Office, 30 Tage Urlaub
- Ihre Vergütung - attraktives Grundgehalt plus einträgliche Leistungsboni

Sie möchten Teil eines wortwörtlich zukunftsorientierten Unternehmens werden? Und Sie sind bereit, tatsächliche Kalt-Akquise-Verantwortung in spannenden Projekten im DACH-Raum zu übernehmen? Dann sind Sie unser\*e Kandidat\*in!

---

## Bewerben Sie sich

bitte mit Ihrem Lebenslauf und Ihren relevanten Zeugnissen ausschließlich per E-Mail an: [jan.david.ott@themis-foresight.com](mailto:jan.david.ott@themis-foresight.com) Wir möchten unseren Bewerbungsprozess möglichst schlank gestalten und verzichten daher auf ein Anschreiben.