



sleeperoo GmbH sucht...

Jun. Sales Agent B2B/Locationscout m/w/d in D/AT/CH, in Vollzeit, ab sofort und unbefristet

Wer wir sind.

sleeperoo bietet nachhaltige Popup Erlebnisübernachtungen an außergewöhnlichen Orten in urbaner Natur/Kultur - ein exklusives Micro-Retreat oder Micro-Adventure für eine Nacht in Geborgenheit, mit allen Sinnen, hautnah. Dazu wurde ein innovativer Design|sleep Cube, das sleeperoo, entwickelt, der im Steckbauprinzip in- und outdoor einfach auf- und abbaubar ist. sleeperoos werden in Zusammenarbeit mit lokalen Spots/Hosts nach einheitlichen Qualitätsstandards indoor und outdoor bewirtschaftet. Der Absatz erfolgt ausschließlich digital. Erlebnis und Glamping sind gerade in Coronazeiten die Marktsegmente mit großem Wachstumspotential. sleeperoo ist seit der Gründung im Jahr 2017 einziger Anbieter mit einem flächendeckenden Angebot für Erlebnisübernachtungen, war in der Höhle der Löwen erfolgreich und ist mehrfach mit Preisen ausgezeichnet worden.

Worum es geht.

Als Jun. Sales Agent B2B/Locationscout akquirierst Du im Rahmen unserer weiteren Expansion Spots für unsere sleeperoo Cubes mit einer Stellzeit von sechs Monaten outdoor und sechs Monaten indoor. Die Spots überzeugen durch ein besonderes Ambiente, eine besondere Lage, einen besonderen Blick und sind in der Regel Locations, an denen man sonst nicht schlafen kann. Mindestanforderungen sind Toilette/Waschbecken in fußläufiger Entfernung und ein Host, der/die sich um Checkin unserer Gäste und den Bettwäschewechsel kümmert. Von Seebrücke über Burgruine bis Therme und Museum ist alles möglich - deiner Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Zu Deinen Aufgaben gehören unter anderem:

- Search von Spots bzw. deren open minded EigentümerInnen über aktive Netzwerkarbeit, Social Media Aktivitäten, Mailings , Veranstaltungen
- Telefon- und Mailkontaktaufnahme
- Präsentation der Vorteile einer Zusammenarbeit mit sleeperoo
- Machbarkeitsprüfung in Zusammenarbeit mit dem Spot
- Führen des eigenen Sales Funnels, CRM basiert
- Vertragsverhandlung und Abschluss

Es ist von Vorteil, wenn du bereits über ein Netzwerk in der Tourismus- oder anderen Branchen verfügst, die über interessante Locations verfügen könnten. Deine Kunden/Kundinnen sind sehr breit gestreut und vielfältig – von LandwirtIn bis MuseumsdirektorIn oder BademeisterIn.

Wen wir suchen.

Du bist eine authentische Persönlichkeit mit ausgeprägter Verkaufs- und Abschlussaffinität
Du kannst ein Netzwerk aufbauen und pflegen
Du hast kreative Ideen für potentielle Locations
Du bist technik-affin und immer Up to Date was die neuesten Online Trends angeht

Du bist ein/e empathischer KommunikatorIn , der/die Menschen begeistert und überzeugt
Du arbeitest analytisch, strukturiert und effizient
Du bist ein/e MacherIn ohne Allüren, überzeugte/r NachhaltigkeitstäterIn, aber kein Kampfföko
Du hast Gespür für Kultur, Design, Trends und das Besondere in der Nische, in Städten und Natur
Du bist sicher in Deutsch und Englisch

Was wir anbieten.

Bei uns kannst Du ein aufmerksamkeitsstarkes neues Produkt, das Menschen begeistert, am Markt aufbauen und etablieren. Wir sind ein familiäres Team aus hochmotivierten dynamischen Menschen, die mit langjähriger Berufskompetenz und Start-Up Spirit eine Marktnische professionell besetzen wollen. Die Begeisterung glücklicher Gäste, die wir täglich erleben, ist der Lohn für unser Engagement. Unseren Nachhaltigkeitsanspruch leben wir authentisch und ohne Verbissenheit, mit Spaß und Humor.

Was nun?

Wenn Du Lust hast, mit uns die Popup Erlebnisübernachtungsrevolution voranzutreiben, schicke Deine kreative Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und möglichem Starttermin an mail@sleeperoo.de. Bitte nenne im Betreff Deiner E-Mail die Stelle und schicke uns die Unterlagen im PDF Format. Wir freuen uns auf Deine zeitnahe Bewerbung! Wichtig – bitte keine gestellten Bewerbungsfotos – zeig uns, wie Du am liebsten bist.

