

Projektleitung | Vollzeit | Friedrichshain

NotaProblem ist eine eigens entwickelte Softwarelösung, die Fachkräfte und Organisationen im Sozial- und Bildungsbereich nachhaltig entlastet. Ziel ist es, komplexe Dokumentations-, Organisations- und Kommunikationsprozesse zu vereinfachen und praxisnah zu digitalisieren.

Als Teil von JugendNotmail entwickeln wir NotaProblem aktuell von einer internen Lösung hin zu einem marktfähigen, skalierbaren Softwareprodukt. Dafür suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die den Aufbau des Vertriebs und die strategische Geschäftsfeldentwicklung maßgeblich mitgestaltet. Als Projektleitung übernehmen Sie eine Schlüsselrolle an der Schnittstelle zwischen Produkt, Markt und Organisation. Sie gestalten den Markteintritt von NotaProblem aktiv mit und haben echten Einfluss auf Strategie, Strukturen und Wachstum.

BENEFITS

- **Vergütung** – AVB TVLS S8b (ab 3.800€ bei 40 Wochenstunden) plus verhandelbare Zulagen je nach Arbeitserfahrung und Qualifikation.
- **30 Urlaubstage** – 24.12 und 31.12 zählen als Wochenendtage.
- Freiwillige **Jahressonderzahlung**.
- **Zuschüsse** – für Bildschirmarbeitsbrille, Urban Sports Club und Deutschlandticket.
- **Fortbildungen, Weiterbildungen und Supervision** – z.B. im strategischen Bereich und auf Ihren Bedarf abgestimmt.
- Fachliche **Begleitung** – zuverlässig anwesende Leitungskräfte und Mentoring.
- **Dienstfahrrad** – (Leasingbasis) als E-, Lasten- oder Cityrad, auch privat nutzbar.
- **Rabatte** – über Corporate Benefits und FutureBens für Dienstleistungen und Online-Shops.
- Ca. 2 **Homeofficetage**, ca. 3 Bürotage pro Woche in unserem Büro in Friedrichshain oder Zehlendorf (du hast die Wahl) pro Woche und flexible Arbeitszeiten zum selbst einteilen.
- **Dienstlaptop & Dienst iPhone.**

QUALIFIKATION

- Erste Erfahrungen (ab 2 Jahren (inkl. Praktika, Nebenjobs usw.) im Vertrieb, Business Development oder Projektmanagement, idealerweise im Software- oder SaaS-Umfeld).
- Verständnis für Geschäftsmodelle an der Schnittstelle von Technologie und Organisation.
- Sicherer Umgang mit Excel sowie einem Präsentationstool deiner Wahl (z.B. PowerPoint oder Keynote).
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

AUFGABEN

- Aufbau und Weiterentwicklung des Vertriebs für eine neue SaaS-Lösung.
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebs- und Go-to-Market-Strategie.
- Abstimmung mit internen und externen Stakeholdern (Produkt, Partner, Pilotkund:innen).
- Durchführung von Kundenterminen, Produktdemos und Pilotprojekten.
- Aufbau, Pflege und Auswertung der Sales-Pipeline inkl. Tracking und Reporting.
- Betreuung des bestehenden Kundenstamms.

BEREIT FÜR EINE NEUE PERSPEKTIVE?

Unsicher, ob Sie alle Anforderungen mitbringen? Wir ermutigen Sie dennoch sich zu bewerben und können es kaum erwarten Sie kennenzulernen! Eine Einstellung ist ab dem für Sie nächstmöglichen Zeitpunkt mit 40 Wochenstunden möglich.

Jakob Kalinowsky (Betriebsleitung)

perspektive@kjsh.de Tel.: +49 152 24858677

JugendNotmail gGmbH

Voigtstraße 31A, 10247 Berlin

<https://jugendnotmail.de/>



Vielfalt bereichert unser Team – wir begrüßen ausdrücklich Bewerbungen von Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven, Erfahrungen und Hintergründen.

Initiative Kein Raum für Missbrauch