

Sales & B2B-Partnerships Manager:in (m/w/d)

VOLLZEIT, DIENSTORT GRAZ, WIEN & REMOTE, AB SOFORT

ÜBER INSTAHELP

Wie geht's dir? Unsere Vision ist es, die mentale Gesundheit in Europa durch einen einfachen und digitalen Zugang zur professionellen Beratung zu verbessern. Instahelp ist Österreichs Startup des Jahres 2019 sowie Top Brand Corporate Health. Wir unterstützen Personen bei Themen, die uns alle beschäftigen: Berufliche Überlastung, Beziehungsprobleme, Herausforderungen in der Familie, depressive Verstimmungen oder Verunsicherung durch globale Krisen. Die Online-Beratung durch erfahrene Psycholog:innen erfolgt unkompliziert von zu Hause aus per Video-/Audiotelefonie oder Text-Chat. Zahlreiche Unternehmen nutzen Instahelp zur Stärkung des Mental Wellbeing ihrer Mitarbeitenden. Instahelp ist in fünf europäischen Märkten aktiv.

Als Teil des **Partnerships-Teams** unterstützt du im B2B-Bereich den kontinuierlichen Ausbau von Kooperationen mit Unternehmen, Organisationen und Versicherungen und die Weiterentwicklung unseres Angebotes. Zudem trittst du auf Symposien und Events als Mental Health Ambassador auf und pflegst Kontakte zu wichtigen Stakeholder:innen der Gesundheitsbranche. Damit wirst du Teil einer länderübergreifenden Erfolgsgeschichte. Nähere Infos zu unserem Leistungsangebot für Unternehmen findest du hier:

<https://instahelp.me/business>

DEINE AUFGABEN

- Identifikation von Entscheider:innen bei Top-Arbeitgeber:innen und Akquise von Neukund:innen
- Eigenverantwortlicher Aufbau von Kundenbeziehungen mit Unternehmen innerhalb Europas (Fokus DACH) zur Etablierung von Angeboten für das Mental-Wellbeing von Mitarbeitenden
- Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen zur Steigerung des Employee Wellbeing und Engagement
- Selbständige Pflege von Kund:innen- und Stakeholderbeziehungen und strategische Weiterentwicklung von Accounts und Netzwerk
- Repräsentation von Instahelp auf Messen, Tagungen und weiteren Events
- Datengestützte Erstellung von Vertriebskonzepten zur Zielerreichung für die betreuten Segmente sowie strategische Weiterentwicklung der Vertriebsansprache auf Basis von eigenständig durchgeführten Analysen

DAS SOLLTEST DU MITBRINGEN

- Abgeschlossene höhere Ausbildung, idealerweise im Bereich Vertrieb/Marketing oder Betriebliches Gesundheitsmanagement/HR
- Mind. 3 Jahre Berufserfahrung im B2B-Account Management, Gesundheitsmanagement, HR oder der internen Kommunikation
- Ausgeprägte Verhandlungssicherheit, gute Präsentationskenntnisse sowie Abschlussstärke
- Ausgezeichnete Networking-Skills, Projektmanagement-Kenntnisse und Teamfähigkeit
- Hohe Affinität zu Mental Wellbeing und digitalen (Gesundheits-)Anwendungen
- Unternehmerisches Denken sowie selbstständige, eigenverantwortlich und transparente Arbeitsweise
- Kompetentes Auftreten und hohe Servicebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft erwünscht (vorwiegend Österreich und Deutschland, rd. 10-20%)

WORAUF DU DICH FREUEN KANNST

- Ein motiviertes und wertschätzendes Team
- Einen großen Gestaltungsspielraum, um den Zugang zu mentaler Gesundheit für viele Menschen in Europa zu vereinfachen und niederschwellig zu gestalten
- Aktive Mitgestaltung der Mental Wellbeing Culture in unserem Team
- Home-Office-Vereinbarung sowie 100% Remote-Work im Sommermonat August (“Instahelp unter Palmen”)
- Regelmäßige Teamevents (z.B. 2-tägiges Sommerevent oder jährliche Knödel-Challenge)

Wir suchen eine Person, die sich bei uns wohl fühlt und langfristig mit uns zusammenarbeiten und wachsen möchte. Die Begleitung durch persönliche Mentor:innen, laufende Feedbackgespräche und Benefits im Arbeitsalltag sind für uns selbstverständlich. Das kollektivvertragliche Mindestgrundgehalt für diese Position beträgt € 2.800 – 4.000 pro Monat bei Vollzeitätigkeit – abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung.

Bitte sende deine aussagekräftige Bewerbung und deinen möglichen Starttermin an:

Insta Communications GmbH
Ulrike Lackner
Münzgrabenstraße 92/4
8010 Graz
jobs+partnerships@instahelp.me
www.instahelp.me