

# Sales Manager

(m/w/d)



Die **Pitch Club Gruppe** unterteilt sich in zwei Gesellschaften, die **Pitch Club AG** und die **Go Big GmbH**. Die Stelle sowie die nachfolgenden Tätigkeiten beziehen sich auf die Pitch Club AG.

Die **Pitch Club AG** (Gründung 2018) ist ein Unternehmen im Bereich innovativer Recruiting-Lösungen. Mit den Event-Formaten „**Pitch Club Developer & IT Edition**“ und den „Pitch Club Online Editionen“ (SAP, Female, Cloud, Cybersecurity, KI) bringt die Pitch Club AG Unternehmen und IT-Professionals unkonventionell und zielgerichtet zusammen: IT-Verantwortliche pitchten vor vorselektierten Softwareentwicklern & IT-Professionals und versuchen mit mehr Transparenz und attraktiven Stellenangeboten zu punkten. An den vergangenen 182 Veranstaltungen haben 1.649 Unternehmen und 14.760 IT-Professionals teilgenommen. Daneben entwickelt die Gesellschaft kontinuierlich innovative Reverse-Recruiting-Lösungen und bringt zudem aktiv Unternehmen mit geeigneten Kandidaten zusammen.

Die **Go Big GmbH** (Gründung 2014) veranstaltet mit dem **Pitch Club** das erfolgreichste Pitch-Format in der Rhein-Main Region. An den vergangenen 33 Editionen haben insgesamt 337 spannende, vorselektierte Startups teilgenommen und ihre Unternehmen vor insgesamt mehr als 1.290 Investoren präsentiert. Von den teilnehmenden Unternehmen haben bis heute über 48 % – direkt oder indirekt über die am Pitch Club teilnehmenden Investoren – eine Finanzierung erhalten. Insgesamt wurden so über den Pitch Club schon weit mehr als 710 Mio. EUR an Fundings vermittelt. Darüber hinaus investiert die Go Big GmbH in Startups und konzipiert Strategie- und Finanzierungsworkshops für Inkubatoren, Acceleratoren und Konzerne.

## Diese Aufgaben erwarten dich:

- Neukundenakquise für die Pitch Club Developer & IT Edition und Direktvertrieb komplementärer Dienstleistungen
- Startup- und Investorenakquise für die Pitch Club Veranstaltungen
- Key-Account-Management
- Business Development auf Messen und Veranstaltungen
- Onboarding neuer, langfristiger Partner für die Pitch Club Gruppe
- Planung, Koordination und Durchführung der verschiedenen Eventformate (ca. 10%)
- Unterstützung des Teams im operativen Tagesgeschäft
- Administrative Unterstützung (Termin - und Reiseplanung, Erstellung von Präsentationen etc.)

### **Das erwarten wir von dir:**

- Erfahrung im Bereich Sales und Vertrieb (mindestens 1-3 Jahre im Vertrieb von technischen Dienstleistungen oder Produkten)
- Eigenverantwortliche, selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Du arbeitest dich selbstständig in neue relevante Themengebiete ein
- Kundenorientierung und teamorientiertes Arbeiten
- Starke Kommunikation, hohe Eigenmotivation und Begeisterungsfähigkeit
- Freundliches und souveränes Auftreten
- Interesse an der Startup-Welt und dem Unternehmertum
- (Bedingte) Reisebereitschaft

### **Das bieten wir dir:**

Wir bieten dir exklusiven Zugang zur Startup-Szene und ein umfangreiches Netzwerk an Startups, Unternehmen und Investoren. Zudem bieten wir dir ein attraktives Gehaltspaket, eine flexible Arbeitszeitgestaltung und du hast die Möglichkeit, von Anfang an Verantwortung zu übernehmen und wesentliche Bereiche innerhalb des Unternehmens mitgestalten zu können.

### **Ansprechpartner:**

Stefan Maas, +49 (0)177 2993124  
Sascha Ockl, +49 (0)1577 3733155  
Bewerbung an [team@pcde.io](mailto:team@pcde.io)

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!  
Das Pitch Club Team

Pitch Club AG  
Niederlassung Frankfurt  
Platz der Einheit 2  
60327 Frankfurt am Main

<https://pcde.io/>  
<https://thepitchclub.com/>