

## Sales Consultant (m/w/d)

Vollzeit / Einstieg nach Vereinbarung / Stuttgart, Germany

### Das sind wir

Wir, die strav by CODE2ORDER GmbH, sind ein international tätiges Unternehmen und helfen Hotels den gesamten Aufenthalt für den Gast digital erlebbar zu gestalten (dig. Check-in/-out etc.). Zu unseren Kunden zählen mehr als 2.500 Marken-, Ketten- und Individualhotels. Wir suchen ambitionierte Kolleginnen und Kollegen, die uns dabei unterstützen, Europas führender Lösungsanbieter in unserer Branche und unserem Segment zu werden.

### Deine Benefits

Für uns ist klar, dass ein solches Ziel nur mit einem besonderen Team zu erreichen ist. Daher bieten wir neben einem angemessenen und fairen Gehalt weitere Benefits.

- einzigartige Kolleginnen und Kollegen mit einer wirklich besonderen Arbeitsatmosphäre
- ein top modernes Büro mit Dachterrasse, Gigabit-Leitung und ergonomischen Arbeitsplätzen
- eine direkte U-Bahnanbindung, Fahrradstellplätze und kostenlose Parkplätze
- kostenlose Getränke, wie Wasser, Kaffee, Tee und Bier
- regelmäßige Team-Events (Sommer- & Weihnachtsfeier, "Family & Friends" uvm.)
- und natürlich die Chance einen neuen europäischen Software-Champion aus Stuttgart mit aufzubauen

### Unsere Werte und Vorstellungen

Unsere Werte und Vorstellung sind für uns sehr wichtig. Daher suchen wir Personen, die unsere Werte und Vorstellungen teilen.

- unser Menschenbild ist ein liberales. Für uns spielen daher Alter, Geschlecht, Religion, Hautfarbe etc. keine Rolle. Wir glauben an Eigenverantwortung und Vertrauen.
- wir sind uns, Kunden und Partnern gegenüber ehrlich, aufrichtig und versprechen keine Dinge, die wir nicht halten können
- wir sehen uns als eine "Sportmannschaft"
- wir sind ambitioniert und streben nach Weiterentwicklung, Fortschritt und Erfolg, bleiben dabei authentisch und humorvoll

### Wen wir suchen

Als Sales Consultant bist Du dafür verantwortlich nationale und internationale Interessenten bzgl. unseren Lösungen (dig. Check-in/-out etc.) im Rahmen von (Online-) Demos zu beraten und nachhaltig für uns zu gewinnen.

- (Must-have): min. zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung im Software-Vertrieb oder mehrjährige Erfahrungen im Customer Success
- (Must-have): abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbar
- (Must-have): Freude am direkten Kundenkontakt, begeisterungsfähig und kommunikativ
- (Must-have): sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- (Should-have): Vertriebliche Tätigkeit in der Hotelbranche
- (Should-have): Affinität für Technologie und Software
- (Nice-to-have): Erfahrungen mit Pipedrive

### Klingt interessant? Dann werde jetzt Teil des Teams und unserer Erfolgsgeschichte!

Bewirb Dich jetzt über die jeweiligen Portale oder per E-Mail an [jobs@strav.io](mailto:jobs@strav.io). Bitte sende uns neben Deinem Lebenslauf auch Deine Gehaltsvorstellung und das frühestmögliche Eintrittsdatum. Bei Fragen kannst Du Dich gerne an **Alex** (Gründer und Geschäftsführer) wenden (+49 711 25 24 73 00 / [a.haussmann@strav.io](mailto:a.haussmann@strav.io)).

### **Unser Ablauf**

Für uns hat das Team einen sehr hohen Stellenwert. Daher erhältst Du nach Eingang Deiner Unterlagen i.d.R. innerhalb von 48 Stunden eine erste Antwort. Im Anschluss folgt das Kennenlernen mit einer Person des jew. Teams. Je nach Stelle folgt im Anschluss ggf. noch ein fachlicher Check ("Code-Check", Probearbeiten etc.). Zum Schluss folgt der einfachste Teil. Du lernst einen unserer beiden Geschäftsführer kennen, um bei einem entspannten Gespräch den sog. "Culture-Fit" zu checken. Denn wir glauben fest daran, dass wir nur gemeinsam erfolgreich sein können, wenn jeder wirklich so sein kann, wie er ist und es in Sachen Werte und Vorstellungen wirklich passt.