



PROJEKTMANAGER*IN im Bereich VERTRIEB/SALES

(m/w/d) in Teilzeit, Hamburg

Du verfügst über ein hohes Maß an Organisationsgeschick, um Projekte von Anfang bis Ende zu betreuen und zu koordinieren? Dann bewirb' dich jetzt bei der **Female Leadership Academy!**

Die Female Leadership Academy ist eine Plattform für berufliches und persönliches Wachstum. Wir bringen Menschen zusammen und nutzen digitale Tools für gemeinsames Lernen und Potenzialentfaltung von Einzelpersonen und Organisationen. Dazu erstellen wir neben digitalen Kursen und Online-Seminaren auch Printprodukte und führen Live-Events durch.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir **unbefristet** eine*n neue*n **Projektmanager*in im Bereich Vertrieb/Sales** in **Teilzeit (ca. 20 Stunden)** für unseren **Standort in Hamburg**.

DICH ERWARTET

- **Arbeit mit Sinn:** Du leistest einen wertvollen Beitrag zu einer gerechteren, menschlicheren Arbeitswelt.
- **Digital first:** Vollständig digitale Prozesse und ein dynamisches Umfeld, in dem du frei und eigenständig arbeiten kannst.
- **Kurze Entscheidungswege:** Wir setzen Ideen und Lösungen schnell und pragmatisch um.
- **Hohes Lernpotenzial:** Du kannst sehr viel lernen, wenn es dir Spaß macht, mitzudenken und mit Sinn fürs Sinnvolle unsere wichtige Arbeit noch besser zu machen.
- **Perspektiven:** Du bist Teil einer organisch wachsenden Organisation, und wir entwickeln mit dir gemeinsam deinen Entwicklungspfad in der Female Leadership Academy.
- **Benefits:** Flexible Arbeitszeiten, individuelle Learning Journeys, Teamevents, moderne IT-Ausstattung von Apple, Arbeiten in der Cloud, eine ausgeprägte Peer-Feedback-Kultur, Zuschuss zum ÖPNV, kostenlose Getränke und: Heiligabend und Silvester sind Urlaubstage.

DEINE AUFGABEN

Du verantwortest operativ **Projekte und Prozesse im Sales/Vertrieb** und arbeitest maßgeblich mit an der taktischen Planung dieses Bereiches. Dabei bereitest du künftige Projekte vor, setzt aber auch auf bestehende auf und führst etablierte Prozesse weiter und optimierst sie. Zu deinen Aufgaben zählen:

- **Kund*innenberatung** im Bereich B2C und B2B, Durchführen von Produktdemos.
- **Entwicklung und Durchführung von Sales-Maßnahmen** zur Gewinnung von B2C- und B2B-Leads.
- **Projekt-Management** weiterer interner Projekte, z. B. digitaler Netzwerkveranstaltungen und anderer Sales-Formate
- **Datenpflege in Salesforce** und Durchführung von Sales-Kampagnen
- **Abstimmung deiner Maßnahmen** mit anderen Kolleg*innen im Team, sowie die Zusammenarbeit mit externen Stakeholdern

WAS DU MITBRINGST

- Du besitzt eine erfolgreich abgeschlossene **kaufmännische Berufsausbildung** und/oder ein abgeschlossenes **vergleichbares Studium** sowie mindestens **3 Jahre** Berufserfahrung im **vertriebsorientierten Projektmanagement**
- Du hast sehr gute Kenntnisse in der **Planung und Durchführung von Projekten** sowie die Fähigkeit, eigenständig und sorgfältig zu arbeiten - und sehr strukturiert Prioritäten zu setzen
- **Komplexe Zusammenhänge** machen dir Spaß und keine Angst.
- Du bringst ein hohes Verständnis für digitale Prozesse mit und bist 100%-ig fit im Umgang mit vollständig **digitaler Office-Software**, insb. **Projektmanagement-Tools** und hast im Idealfall auch Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen.
- Du hast **sehr gute Deutschkenntnisse** in Wort und Schrift und hast Freude an der offenen, direkten **Kommunikation** mit anderen Menschen.
- Du hast Lust, die **Mission der FLA** nach Außen zu transportieren. Dabei bist du bereit, zu reflektieren, kommunizierst wertschätzend und hast **Lust, die Initiative zu ergreifen**

Wenn du eine engagierte, verantwortungsbewusste Person bist und unsere Stelle dein Interesse geweckt hat, freuen wir uns auf deine Bewerbung **inklusive Gehaltsvorstellungen** sowie deinem **frühestmöglichen Eintrittstermin** per E-Mail an jobs@female-leadership-academy.de.

Wir freuen uns auf dich!

FEMALE LEADERSHIP ACADEMY

jobs@female-leadership-academy.de | Bernstorffstraße 148 | 22767 Hamburg

www.female-leadership-academy.de