

VOLLZEIT · SALES

Junior Account Executive / Sales Manager (m/w/d)

Übernimm eigene Kundengespräche und Abschlüsse bei 35 Stunden pro Woche.

Hi, ich bin Elissa!
Und wir suchen dich.

📍 Paderborn · hybrid

🕒 35-Stunden-Woche

💰 Fixgehalt + Provision

📅 Start nach Vereinbarung



ELISSA · UNSERE KI-ASSISTENTIN

Du hast erste Erfahrung im Vertrieb und möchtest eigene Kunden gewinnen? Als Junior Account Executive begleitest du Kanzleien vom ersten Gespräch bis zum unterschriebenen Vertrag. Dabei baust du unseren Vertriebsprozess mit auf.

01 Was du *machst*

- | | | |
|----|---------------------------|---|
| 01 | Pipeline aufbauen | Du gewinnst Verkaufschancen aus eingehenden Anfragen, eigener Ansprache, Empfehlungen, Events und Partnerkontakten. |
| 02 | Bedarf verstehen | Du sprichst mit Partnern, Kanzleimanagement und weiteren Entscheidern und zeigst, wo Optimaite konkret hilft. |
| 03 | Überzeugend zeigen | Du zeigst Optimaite in Produktdemos, remote oder vor Ort, anhand konkreter Abläufe aus dem Kanzleialltag. |
| 04 | Abschließen | Du erstellst Angebote, fasst nach und verhandelst bis zur Unterschrift. Bei komplexen Anforderungen holst du Produkt und Tech dazu. |
| 05 | Mitgestalten | Du bringst Feedback aus dem Markt ein und verbesserst Ansprache, Prozess und Materialien. |

AUSBLICK *Dein Ziel*

Nach den ersten Monaten erklärst du Optimaite Law eigenständig und führst Demos durch. Erste Verkaufschancen hast du bis zum Angebot begleitet, idealerweise auch bis zum Abschluss.

02 Was du *mitbringst*

Hier kannst du eigene Gespräche führen und Abschlüsse verantworten.

- ✓ Du bringst erste Erfahrung in B2B-Sales, Business Development oder SaaS-Vertrieb mit. Etwa 1 bis 2 Jahre sind ideal, aber kein Muss. Auch direkt nach dem Studium passt es, wenn du schon solide Sales-Erfahrung hast.
- ✓ Sehr gutes Deutsch und ein sicheres Auftreten gegenüber anspruchsvollen Entscheidern.
- ✓ Du verstehst Software schnell und erklärst ihren Nutzen verständlich.
- ✓ Du behältst deine Verkaufschancen im Blick, fasst verlässlich nach und übernimmst die Verantwortung dafür.
- ✓ Für ausgewählte Kundentermine reist du innerhalb Deutschlands.

PLUSPUNKTE

- + Erfahrung mit Legal Tech, Kanzleien, Professional Services oder Enterprise Software



Jamil Mounzer

Gründer & CEO

DEIN DRAHT INS TEAM

Du arbeitest direkt mit Jamil zusammen. Fragen und Ideen besprecht ihr auf kurzem Weg.

03 Was dich *erwartet*



35-Stunden-Woche

Vollzeit mit 35 Stunden pro Woche.



Fix + Provision

Festes Gehalt plus leistungsabhängige Provision.



Kurze Wege

Enge Zusammenarbeit mit Gründer, Produkt und Tech.



Hybrid

Mit unserem Team in der garage33 Paderborn. Kundentermine vor Ort, wenn es sinnvoll ist.



Mitgestalten

Kanzleien nutzen unser Produkt bereits. Du hilfst dabei, das Sales-Team aufzubauen.

Elissa ist schon im Team

Unsere KI-Assistentin hilft Kanzleien im Alltag.



ÜBER OPTIMAITE

Optimaite entwickelt KI-Software für Kanzleien und Unternehmen. Optimaite Law verbindet Akten, beA-Posteingang, Fristen, Schriftsätze und Abrechnung in einem System. Elissa, unsere KI-Assistentin, unterstützt dabei. Mehrere Kanzleien arbeiten bereits damit. Optimaite ist im GenAI Incubator des Fraunhofer IEM entstanden. Unser Standort ist die garage33 in Paderborn.

Klingt nach dir?

Bewirb dich jetzt.

Schick uns deinen Lebenslauf. Ein Anschreiben brauchst du nicht.

✉ [Online bewerben](#)

E-Mail

🌐 [LinkedIn](#)



STELLE ONLINE