

Business Dev. / Account Manager*In

20 - 30 Stunden



Worum es geht:

AudiolIndex ist ein B2B-Technologiestartup im Medienbereich, das bestehende Inhalte neu verwertbar macht.

Konkret bieten wir KI-gestützte Transkriptionen mit Fokus auf Medienhäuser und Media Professionals. Zudem inhaltliche Auswertungen großer Mengen Audiomaterial (Radiostreams, Podcasts, etc.).

Wir suchen ab sofort jemanden wie dich für organisatorische Tätigkeiten, zur Betreuung unserer Bestandskund*Innen und zur Unterstützung bei der Expansion nach Deutschland und in die Schweiz.

Deine Aufgaben:

- Betreuung bestehender B2B-Kund*Innen, vorrangig aus der Medienbranche
- Organisation und Terminvereinbarungen
- Erstellung und Durchführung von Vertriebsstrategien
- Aufsetzen und Testen von Marketingkampagnen
- Akquise von neuen Kund*Innen laut Zieldefinition
- Ableitung Produktentwicklung durch Kund*Innen-Feedback
- Verfassen von B2B-Aussendungstexten

Du hast:

- Ausgezeichnete Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten
- Mehrjährige Erfahrung(!) in vergleichbarer Position
Möglichst im Bereich B2B-Medien, Journalismus, oder PR/Kommunikation
- Schnittmenge, bzw. eine hohe Identifikation mit unseren Themen:
(Zukunft der) Medien, Journalismus, künstliche Intelligenz & techn. Innovation
- Ein hohes Maß an Teamfähigkeit, Flexibilität und eine aufgeschlossene Persönlichkeit

Unser Angebot:

- Vielseitige, sehr abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Tätigkeit in enger Zusammenarbeit mit dem Gründer
- Wertschätzende, freundliche und professionelle Arbeitsatmosphäre in einem Startup mit viel Gestaltungsspielraum
- Eine Teilzeitanstellung mit 20 - 30h Wochenarbeitszeit, Gleitzeitmodell mit Homeoffice
- Ein Brutto-Jahresgehalt von ca. € 40.000 (Vollzeit), je nach Qualifikation / Erfahrung

Melde dich mit Lebenslauf und kurzem Schreiben zum Kennenlernen unter office@audioindex.ai