

채용연계형 인턴 모집 (6개월)

시장의 가능성을 증명하는 프론티어, 세일즈 매니저

누비랩

세일즈 매니저 채용

2026.04.15 ~ 04.30 18:00 P.M.



합류하시면 이런 일들을 할 수 있어요

본 포지션은 누비랩의 세일즈 파이프라인이 멈추지 않도록 새로운 고객 접점을 만들고, 유효한 미팅 기회를 지속적으로 창출하는 역할을 수행합니다.

- **능동적인 리드 발굴 및 아웃바운드**
 - 시장을 리서치하여 잠재 고객 리스트를 확보하고, 전화나 이메일 등 다양한 채널을 활용해 누비랩의 가치를 먼저 제안합니다. 고객의 반응을 이끌어내어 세일즈의 첫 물꼬를 트는 역할을 수행합니다.
- **유효 미팅 창출 및 스케줄링**
 - 잠재 고객의 고민을 빠르게 파악하여 솔루션이 필요한 적절한 대상인지 확인합니다. 이후 세일즈 스페셜리스트와의 상담 미팅을 직접 어레인지하고, 원활한 미팅이 진행되도록 사전 정보를 전달합니다.
- **현장의 목소리(VOC) 데이터화**
 - Outreach 과정에서 만나는 고객들의 생생한 피드백과 거절 사유 등을 기록하고 분석합니다. 수집된 현장의 목소리를 제품 및 마케팅 팀에 공유하여 누비랩이 더 매력적인 서비스로 진화하도록 돕습니다.

합류 후 커리어 로드맵

누비랩의 인턴십은 단순한 단기 경험이 아닙니다. 6개월간의 여정 동안 성과와 잠재력을 증명하신 분께는 정규직 전환의 기회를 드립니다.

- 전환 후 경로: 직접 계약을 주도하는 세일즈 스페셜리스트(AE), 비즈니스 확장 전략을 짜는 BD 매니저, 혹은 파트너십 매니저 등 본인의 강점에 맞는 전문가로 성장할 수 있습니다.

확인해 주셔야 할 자격요건이에요

- 성장 지향성: 세일즈와 비즈니스 개발을 통해 커리어를 시작하고 전문가로 성장하고 싶은 열정을 가진 분
- 빠른 학습 능력: 새로운 기술과 도메인 지식을 빠르게 습득하여 능동적으로 실행에 옮길 수 있는 분
- 커뮤니케이션 역량: 이해관계자와 논리적이고 유연하게 소통하며 신뢰를 줄 수 있는 분
- 긍정적인 태도: 잦은 거절이나 예상치 못한 변수 앞에서도 쉽게 무너지지 않고, 긍정적인 에너지로 다시 도전할 수 있는 단단한 마음을 가진 분

이런 경험이 있으시다면 더욱 좋아요

- 데이터에 기반해 현상을 분석하고 프로세스 개선을 제안해 본 경험이 있는 분
- 발표, 서포터즈, 공모전 등에서 타인을 설득하거나 정보를 효과적으로 전달해 본 분
- 변화가 빠른 스타트업 환경에서 스스로 할 일을 찾아내고 성과를 만드는 과정을 즐기는 분
- 아르바이트나 인턴을 통해 고객을 직접 응대하며 긍정적인 경험을 드려본 분