

JURITRON

Legal Technology. The Revolution of Legal Work.

Sales Manager Legal Tech (m/w/d)

Erster Vertriebsmitarbeiter · Kaltakquise & Aufbau von Null · Memmingen / hybrid · ab sofort · Vollzeit

Unternehmen	Juritron GmbH, Legal-Tech-Startup, Memmingen (Bayern)
Position	Sales Manager Legal Tech, erster Vertriebsmitarbeiter, Aufbau von Null
Start	Ab sofort / nach Vereinbarung
Arbeitsort	Memmingen / teilweise remote möglich
Vertrag	Festanstellung, Vollzeit
Vergütung	Fixum plus attraktive erfolgsabhängige Provision
Bewerbung	jobs@juritron.de, Ansprechpartner: Axel-Philip Stetter

Über Juritron

Juritron ist ein Legal-Tech-Startup aus Memmingen, das die Kanzlei der Zukunft neu erfindet. Wir haben eine vollständig eigenentwickelte Softwareplattform gebaut, mit eigener Business Rule Engine, eigenem Workflow-Kern und KI als integriertem Baustein, die administrative und repetitive Kanzleiprozesse systematisch übernimmt. Das Ziel: bis zu 75 % der nicht-anwaltlichen Tätigkeiten automatisieren und Anwälten den Raum zurückgeben, den sie für echte juristische Arbeit brauchen.

Wir sind kein KI-Wrapper und kein Add-on für Legacy-Software. Wir sind keine digitale Kopie der Papierakte. Juritron ist von Grund auf neu gedacht: datengetrieben, automatisierungszentriert und entwickelt von einem praktizierenden Rechtsanwalt mit mehr als 100.000 realen Mandaten im Rücken. Das ist der Unterschied, den kein VC-finanzierter Wettbewerber einfach kopieren kann. Juritron ist aus der Praxis heraus entwickelt, nicht am Reißbrett. Die Partnerkanzlei Werner & Kollegen mit mehr als 100.000 bearbeiteten Mandaten dient als reales Entwicklungs- und Testlabor: Nicht die Daten der Mandate, sondern die Prozesse, Strukturen und das tägliche Arbeiten mit ihnen haben Juritron geprägt. Dieses Praxis-Know-how ist der Glaubwürdigkeitsanker, den kein VC-finanzierter Wettbewerber einfach kaufen kann.

Die Entwicklung von Juritron läuft planmäßig. Ende Q3 2026 starten wir mit ausgewählten Pionierkanzleien in die Testphase, Anfang 2027 folgt der kommerzielle Markteintritt. Du kommst genau zum richtigen Zeitpunkt: früh genug, um von Anfang an dabei zu sein, und mit einem Produkt, das kurz vor dem Markt steht.

Deine Mission

Du bist nicht Vertriebsmitarbeiter Nr. 15 in einer etablierten Company mit fertigem Playbook. Du bist der Erste. Es gibt keinen Inbound-Funnel, keine warmen Leads, kein CRM mit 500 Kontakten. Du nimmst das Telefon in die Hand und rufst Kanzleien kalt an. Du baust Vertrauen auf, wo noch keines ist. Du verkaufst eine Vision und machst daraus echte Abschlüsse. Deine Mission hat zwei Phasen:

Phase 1 · Q3 2026 · Testphase aufbauen

- Kaltakquise von Null: telefonische Direktansprache von Rechtsanwaltskanzleien ohne bestehende Leads oder Empfehlungen
- Identifikation und Qualifizierung von Pionierkanzleien (2 bis 20 Anwälte, ganz Deutschland)
- Aufbau erster Vertrauensbeziehungen: Du verkaufst nicht, du überzeugst Kanzleien, als Erste mitzumachen
- Strukturiertes Feedback aus den Testkanzleien als Input für die Produktentwicklung
- Aufbau eines qualifizierten Wartepools an Kanzleien für den kommerziellen Launch

Phase 2 · ab Anfang 2027 · kommerzieller Marktlaunch

- Kommerzieller Vertrieb des SaaS-Abonnements an Kanzleien in Deutschland und DACH
- Aufbau und Führung von Vertriebsprozessen, Strukturen und ggf. Team
- Entwicklung von Partnerkanälen (Steuerberater-Netzwerke, Anwaltsverbände, Fachmessen)
- Enger Austausch mit Gründer und Produktteam: Marktfeedback direkt in die Roadmap

Was du mitbringst

Must-haves

- **Hunter-Mentalität:** Du bist Jäger, kein Farmer. Kaltakquise ist für dich kein notwendiges Übel, sondern dein Handwerk.
- Erfahrung in der telefonischen Kaltakquise: Du weißt, wie man Entscheider ans Telefon bekommt und Termine macht.
- Nachweisliche Abschlussstärke: Du hast bereits Deals erzielt, nicht nur begleitet.
- Ausgeprägte Eigenmotivation und Pioniergeist: Du organisierst dich selbst, du brauchst kein Playbook.
- Kommunikationsstärke auf Augenhöhe mit Rechtsanwälten: Du verstehst Kanzlei-Denke und redest nicht um den heißen Brei.
- Belastbarkeit und Biss: Du lässt dich von Absagen nicht entmutigen, sondern nimmst sie als Training.
- Sehr gutes Deutsch (C2): sauber, klar, überzeugend am Telefon und per E-Mail.

Nice-to-haves

- Erfahrung im Vertrieb an Freiberufler, Rechtsanwälte oder Kanzleien
- Bestehendes Netzwerk zu Rechtsanwälten oder Kanzleien in Deutschland
- Erfahrung im Startup-Vertrieb oder im Aufbau von Vertriebsstrukturen von Null
- Vertrautheit mit SaaS-Vertriebsmodellen und CRM-Tools (HubSpot, Salesforce o. Ä.)
- Erfahrung im Legal Tech, LegalOps oder Kanzlei-Umfeld
- Gutes Englisch

Was wir dir bieten

- **Einziger Einstieg:** Du formst den Vertrieb eines Legal-Tech-Startups ab Tag 1, mit echtem Impact auf Strategie und Wachstum.
- **Direkter Draht zur Gründung:** Du arbeitest eng mit dem Gründer zusammen, einem aktiv praktizierenden Rechtsanwalt.

- **Echter Markt, echtes Produkt:** Juritron löst ein reales, dringendes Problem. Das macht den Vertrieb greifbar.
- **Attraktives Vergütungsmodell:** Fixum plus leistungsabhängige Provision, die mit dem Unternehmenserfolg wächst.
- **Flexibilität und Team:** Wir arbeiten hybrid, mit echter Präsenz im Team und der Freiheit, auch remote zu arbeiten. Uns ist wichtig, dass du als Person im Projekt steckst, nicht nur als Kachel im Video-Call.
- **Wachstumsperspektive:** Du baust dir deinen eigenen Bereich auf. Führungsverantwortung ab 2027 ist realistisch.
- **Early-Mover-Vorteil:** Juritron adressiert einen Markt von rund 40.000 Kanzleien, der gerade erst für Legal Tech aufgeht.

Jetzt bewerben

Wir suchen keine perfekte Bewerbung. Wir suchen die richtige Person: jemanden mit dem Biss, kalt anzurufen, den Hörer nicht wegzulegen und aus Absagen zu lernen. Jemanden, der die Chance erkennt und mit uns aufbaut, was der deutsche Kanzleimarkt noch nie gesehen hat.

Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail an:

jobs@juritron.de

Ansprechpartner: Axel-Philip Stetter, Gründer Juritron GmbH. Was wir sehen möchten: Lebenslauf und kurze Motivation (max. 1 Seite), warum du und warum jetzt.

Juritron ist ein Arbeitgeber, der Chancengleichheit fördert. Wir freuen uns über Bewerbungen unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Alter oder Hintergrund.

Juritron GmbH | Memmingen, Bayern | www.juritron.de | jobs@juritron.de