Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
St. Gallen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Sales Development Representative (SDR) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aktive Ansprache potenzieller Neukunden (Outbound Calls, E-Mail, LinkedIn)
- Qualifizierung und Übergabe von Leads an die Account Executives (AE)
- Pflege und Ausbau der Sales-Pipeline im CRM
- Markt-Feedback direkt an das Produktionsteam
- Identifikation von Zielunternehmen, Kontaktaufnahme mit Entscheidern, Qualifizierung von Leads und Terminvereinbarung

Was Sie ausmacht:
- Extrovertierte Persönlichkeit, die gut mit Ablehnung umgehen kann
- Ehrgeizig und organisiert, mit dem Willen im Vertrieb Karriere zu machen
- Fähigkeit, Zusammenhänge zu verstehen und Mehrwert aufzuzeigen
- Sales-Erfahrung von Vorteil, Quereinstieg möglich
- Perfektes Schweizer- oder Hochdeutsch

Was diese Stelle ausmacht:
- Umsatzverantwortung und sehr hohe Provisionsmöglichkeiten
- Direkter Zugang zu Entscheidern und strategischen Projekten
- Moderner Tech-Stack und offener Austausch mit der Geschäftsführung
- Top modernes Büro in St. Gallen, gut erreichbar mit ÖV
- Kultur, in der Leistung gesehen und überdurchschnittlich honoriert wird