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:
Baden (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Inside Sales (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verantwortung für unser Webshop-Produktportfolio übernehmen
- Technische Beratung und Verkaufsunterstützung für bestehende und potenzielle Kunden
- Proaktive Produktpräsentation per E-Mail und Telefon sowie Betreuung von Kunden durch Online-Schulungen
- Markt- und Kundeninformationen sammeln, Leads verwalten sowie CRM-Reports und -Analysen erstellen (z. B. Kundenpotenzial, Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten)
- Entwicklung und Umsetzung produktspezifischer Verkaufskampagnen und weiterer verkaufsfördernder Massnahmen in enger Zusammenarbeit mit Marketing und Verkaufsleitung
- Bearbeitung von Kundenanfragen und Erstellung von Offerten
- Verantwortung für die zugeteilten Märkte und Regionen, Identifikation von Wachstumschancen und deren systematische Entwicklung
- Analyse des Marktpotenzials und Festlegung geeigneter Verkaufsmassnahmen
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen sowie Steigerung der Verkaufsleistung im eigenen Gebiet
- Qualifizierung von Marketing-Leads bis zur Übergabe an den Aussendienst (Lead Nurturing)
- Aktive Neukundenakquise in definierten Prospecting-Zeitfenstern sowie Reaktivierung inaktiver Kunden
- Sicherstellung der Qualität und Richtigkeit der Kundendaten im SAP-CRM-System
- Laufende Weiterentwicklung des Produktewissens durch Schulungen

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder gleichwertige kaufmännische Qualifikation
- Relevante Erfahrung im Verkauf, Erfahrung im Verkauf technischer oder beratungsintensiver Produkte von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse (mindestens B2), Französisch und Italienisch von Vorteil
- Gute MS-Office- und CRM-Kenntnisse
- Positive, kundenorientierte und gewissenhafte Persönlichkeit mit Ambition und ausgeprägtem Teamgeist

Was diese Stelle ausmacht:
- Herausfordernde, interessante und sichere Position in einem innovativen und stetig wachsenden Unternehmen mit hoher Eigenverantwortung

- Leistungsorientierte Entlöhnung und attraktive Sozialleistungen
- Hervorragende Arbeitsinfrastruktur
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb einer internationalen Unternehmensgruppe
- Umfassendes Onboarding und kontinuierliche fachliche Weiterentwicklung