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

Jobbeschreibung:
Sales Development Coordinator B2B (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Gezieltes schriftliches und telefonisches Ansprechen neuer Kontakte, auch im bestehenden Kundenstamm
- Erreichen von Entscheidungsträgern und Aufzeigen des Mehrwerts unserer Lösungen
- Ermitteln der tatsächlichen Kundenbedürfnisse und konsequentes Dranbleiben bei Einwänden
- Vereinbaren relevanter Termine und saubere Übergabe an die Business Developers
- Weiterleiten eingehender Leads innert 24 Stunden
- Pflege von Kontakten, Aktivitäten und nächsten Schritten im CRM (Pipedrive)
- Unterstützung von Events, Demos und Kampagnen von der Einladung bis zum Nachfassen

Was Sie ausmacht:
- Drei Jahre Vertriebserfahrung und fundierte Praxis in der telefonischen B2B-Akquise
- Überzeugende, zielgruppengerechte Argumentation am Telefon sowie nachweisbare Erfolge in Terminvereinbarung oder Leadgenerierung
- Ergebnisorientierte Hartnäckigkeit, auch nach einem Nein
- Selbstständige Arbeitsorganisation und konsequente CRM-Pflege, idealerweise mit Erfahrung in Pipedrive
- Deutsch und Französisch zwingend auf Niveau C1, Englisch von Vorteil
- Idealerweise Kenntnisse in Personalverleih, SaaS, BPO oder BVG

Was diese Stelle ausmacht:
- Schlüsselrolle im Aufbau des Vertriebs mit direktem Einfluss auf Abschlüsse
- Strukturierte dreimonatige Einarbeitung mit klarem Aktionsplan und Zielen
- Modern ausgestatteter, gut erreichbarer Firmensitz in Rotkreuz
- Zeitgemässes Arbeitszeitreglement und hybride Arbeitsmöglichkeiten
- Überdurchschnittliche Pensionskassenlösung
- Beiträge an ÖV- und Park+Rail-Abonnemente sowie firmeneigene Parkplätze und Ladestationen
- Inhouse-Gym