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 (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Recherche neuer Geschäftsfelder sowie Identifikation potenzieller Firmen und Kontakte durch Kaltakquise, E-Mail-Kampagnen und Social Media
- Bewertung und Vorqualifizierung von Leads zur effizienten Gestaltung des Verkaufsprozesses
- Erster Ansprechpartner für potenzielle Kunden, Beziehungsaufbau und Vereinbarung von Terminen für Produktdemos
- Identifikation von Kundenanforderungen und -bedürfnissen sowie Abgleich mit dem Leistungs- und Service-Portfolio
- Formulierung von Nutzenargumentationen für den Kunden
- Verwaltung der Leads im CRM, Terminvereinbarung, Organisation der Nachverfolgung sowie Tracking der Vertriebszielerreichung
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam an der Entwicklung von Strategien zur Erreichung der Salesziele

Was Sie ausmacht:
- Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie technische Affinität und unternehmerisches Denken
- Hohes Energielevel und Eigeninitiative
- Sicherer Umgang mit Systemen im Bereich CRM, Sales Intelligence und Marketing Automation
- Berufserfahrung als Sales Development Representative, Sales Account Executive oder in einer vergleichbaren Rolle, idealerweise im SaaS- oder Softwarebereich mit komplexen Produkten
- Praktische Erfahrung mit verschiedenen Verkaufstechniken wie Kaltakquise, E-Mail-Akquise und Social Outreach
- Freude am Kontakt mit Kunden sowie Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und Leads zu begeistern
- Erfahrung im Umgang mit anspruchsvollen B2B-Kunden
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Eigeninitiative, Zielorientierung und Motivation für den Erfolg in einem virtuellen Arbeitsumfeld
- Offene, respektvolle und kooperative Arbeitsweise
- Freude an der Arbeit in einer virtuellen Organisation mit ca. 80 % Homeoffice-Anteil

Was diese Stelle ausmacht:
- Aufgeschlossenes und freundliches Team mit agilen Methoden
- 100% Remote-Unternehmen mit virtuellem Setup und regelmässigen physischen Team-Events
- Vielfältige persönliche Entwicklungsmöglichkeiten

- Betriebliche Altersvorsorge, Unfallversicherung und länderspezifische, steueroptimierte Mitarbeiterleistungen