

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:

Herisau (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Representative (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Recherche und Identifizierung von Verkaufsaussichten über verschiedene Kanäle wie LinkedIn Sales Navigator, CRM Hubspot, Marktforschung usw
- Qualifizierung von eingehenden Leads und Buchung von Meetings mit relevanten Kolleg:innen in der Vertriebsorganisation
- Identifizierung neuer Verkaufschancen für bestehende Kunden
- Planung und Leitung priorisierter Kundenaktivitäten
- Vertretung unseres Unternehmens bei Webinaren, Seminaren, Messen und Konferenzen
- Generierung von Outbound-Leads sowie Verwaltung und Qualifizierung von Inbound-Leads
- Vorbereitung vorhandener Verkaufsdaten zur Analyse durch das Vertriebsteam für datengesteuerte Verkaufsentscheidungen

Was Sie ausmacht:

- Gutes Geschäftssinn und Interesse an Digitalisierung
- Sicheres Auftreten in Diskussionen mit Entscheidungsträgern bei gleichzeitigem Fokus auf die Perspektive der Endbenutzer
- Erfahrung mit SaaS-Lösungen im B2B-Vertrieb oder Bildungshintergrund in Wirtschaft, Vertrieb, Marketing oder Ähnlichem
- Kenntnisse in BIM und VDC von Vorteil, aber nicht erforderlich
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Lockere, informelle und einladende Arbeitsumgebung ohne strenge Kleiderordnung
- Teil eines hochqualifizierten und engagierten Teams mit echtem Scale-up-Spirit
- Kurze Wege von der Idee zur Umsetzung
- Gemeinsame Aktivitäten wie Team-Essen, Weinverkostungen, Strickclub und Laufclub