

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Development Representative (SDR) - HR Software für KMU (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Gemeinsam mit Marketing und Sales attraktive Zielunternehmen, Marktsegmente sowie relevante Ansprechpartner:innen und Buying Center identifizieren
- Leads und Signale aus Kampagnen, Events, Webinaren, Downloads, Website-Anfragen, LinkedIn, Empfehlungen und dem Netzwerk gezielt aufnehmen und weiterentwickeln
- Potenzielle Kunden persönlich und gut vorbereitet über LinkedIn, E-Mail und Telefon ansprechen, wobei Relevanz und Qualität wichtiger sind als reine Aktivitätszahlen
- In ersten Gesprächen Bedarf, Unternehmensgrösse, bestehende Systeme, Potenzial, Timing und Entscheidungswege des Kunden herausfinden
- Qualifizierte Termine verbindlich vereinbaren und Chancen strukturiert an den passenden Solutions Expert übergeben
- Kontakte, Erkenntnisse und nächste Schritte nachvollziehbar im CRM dokumentieren
- Zusammen mit Marketing und Sales auswerten, welche Zielgruppen, Botschaften und Kanäle wirken, und das Vorgehen laufend weiterentwickeln

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung als SDR, BDR, Inside Sales Manager oder in einer vergleichbaren Rolle sowie Kenntnis des SDR-Handwerks
- Freude an qualitativer Neukundengewinnung und dem Aufbau neuer Beziehungen
- Sichere Kommunikation über Telefon, E-Mail und LinkedIn sowie die Fähigkeit, komplexe Themen einfach zu erklären
- Schweizerdeutsch im Alltag sowie sehr gute schriftliche Deutschkenntnisse
- Echtes Interesse an HR, Digitalisierung, Software und den Herausforderungen von Schweizer KMU
- Strukturierte, eigenverantwortliche und verbindliche Arbeitsweise, gepaart mit Neugier und Hartnäckigkeit
- Freude an Mitdenken, Teamwork und Wirkung statt reinem KPI-Druck
- Erfahrung mit CRM-Systemen und digital unterstütztem Sales Outreach von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Arbeiten in Dübendorf mit top Infrastruktur, im Homeoffice und vor Ort bei Kunden
- Arbeiten in Netzwerken statt in Hierarchien
- Ein leidenschaftliches, engagiertes und aufgestelltes Team
- Arbeiten am Puls der Zeit und Mitgestalten der HR-Zukunft in der Schweiz
- Mitgestalten des Strategieangebotes

- Regelmässige gemeinsame Events mit dem Team