

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Development Representative (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Leads anrufen und Interesse wecken: Du sprichst potenzielle private und geschäftliche Investoren aktiv an und schaffst einen überzeugenden Gesprächseinstieg
- Interessenten qualifizieren: Du erkennst Interesse, klärst Bedürfnisse und vereinbarst konkrete nächste Schritte
- Investoren gewinnen: Du stellst unser Unternehmen und die Beteiligungsmöglichkeit verständlich vor und begleitest Interessenten bis zum Aktienkauf
- Deinen Kundenstamm entwickeln: Du baust Beziehungen auf, bleibst im Austausch und betreust deine Kontakte langfristig
- Konsequenz nachfassen: Du reaktivierst bestehende Leads und bringst offene Gespräche gezielt voran
- LinkedIn für die Akquise nutzen: Du identifizierst relevante Kontakte und baust dein Netzwerk aus
- Deine Pipeline steuern: Du dokumentierst Gespräche im CRM, hältst Termine ein und behältst deine Verkaufschancen im Blick

Was Sie ausmacht:

- Du gehst aktiv auf Menschen zu, statt auf Chancen zu warten
- Du überzeugst am Telefon, hörst aufmerksam zu und baust Vertrauen auf; Kaltakquise gehört für dich zum Vertrieb
- Erfahrung im telefonischen Vertrieb, in der Neukundengewinnung oder in der Kundenbetreuung
- Erfahrung im Umfeld von Venture Capital, Startup-Finanzierung, Private Equity oder Investor Relations ist von Vorteil
- Interesse an Unternehmensbeteiligungen, Solarenergie und Batteriespeichern
- Strukturierte Arbeitsweise, Eigeninitiative und konsequentes Follow-up
- Ehrgeiz und Abschlussstärke, verbunden mit einem verantwortungsvollen Umgang mit Investoren
- Flüssendes Deutsch in Wort und Schrift; Schweizerdeutsch ist von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Fixgehalt plus attraktive leistungsorientierte Provision
- Aufbau und Betreuung eines eigenen Kundenstamms mit langfristigem Entwicklungspotenzial
- Bereitgestellte Leads als Grundlage für die aktive Telefonakquise
- Flexible Arbeitsmodelle von 50-100 % mit Möglichkeit zur Remote-Arbeit
- Modernes Büro in Cham/Zug mit guter Verkehrsanbindung und Parkplatz
- Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und kollegiale Arbeitsatmosphäre

- Individuelle Trainings und Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Attraktive Pensionskassen- und Versicherungsleistungen nach der Probezeit
- Klare Karriereperspektiven zum Sales Manager oder Relationship Manager