

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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Development Representative (SDR) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Eingehende Marketing Qualified Leads (MQLs) schnell und konsequent telefonisch kontaktieren und qualifizieren
- Erste Discovery-Gespräche führen, um Situation, Anforderungen und tatsächliches Kundenpotenzial zu verstehen
- Herausarbeiten, welche Anwendungsfälle beim Kunden relevant sind und wo konkrete Herausforderungen bestehen
- Relevante Ansprechpartner, Entscheidungsstrukturen, Timing und nächste Schritte im Verkaufsprozess identifizieren
- Qualifizierte Leads zu Sales Qualified Leads (SQLs) entwickeln und strukturiert an Direct Sales oder den zuständigen Partner weitergeben
- Bestehende und ältere Leads im CRM systematisch reaktivieren und telefonisch prüfen, ob sich Situation, Bedarf oder Timing verändert haben
- Frühere Opportunities und Kontakte gezielt wieder ansprechen, um neue Verkaufschancen zu identifizieren
- Proaktiv in definierten Zielkundenlisten und vorhandenen CRM-Daten arbeiten und aus bestehenden Kontakten neue Pipeline entwickeln
- Follow-ups konsequent durchführen und Kontakte strukturiert weiterentwickeln bis zur klaren Qualifizierung oder Disqualifizierung
- Sämtliche Aktivitäten, Discovery-Ergebnisse, nächste Schritte und Qualifizierungsinformationen sauber in HubSpot dokumentieren
- Gemeinsam mit Marketing Kampagnen und Leadquellen auswerten und Feedback zur Leadqualität geben
- Eng mit Direct Sales, Key Account Management, Partner Management, Marketing und Pre-Sales zusammenarbeiten

Was Sie ausmacht:

- Erste nachweisliche Erfahrung im B2B-Vertrieb, Sales Development, Business Development, Inside Sales oder einer vergleichbaren vertriebsnahen Rolle
- Freude am Telefonieren und am aktiven Austausch mit potenziellen Kunden
- Fähigkeit, Gespräche strukturiert zu führen und durch gute Fragen den tatsächlichen Bedarf herauszuarbeiten
- Keine Scheu vor Kaltakquise und der Reaktivierung älterer Leads und Kontakte

- Hartnäckigkeit und Konsequenz im Follow-up, ohne dabei unangenehm oder rein transaktional aufzutreten
- Strukturierte und disziplinierte Arbeitsweise
- Hoher Anspruch an CRM-Datenqualität und nachvollziehbare Dokumentation
- Erfahrung mit HubSpot oder vergleichbaren CRM-Systemen von Vorteil
- Erfahrung in Industrie, Robotik, Automation, Maschinenbau, Logistik oder Reinigungstechnik von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Hands-on-Mentalität und Bereitschaft, Verantwortung für Ergebnisse zu übernehmen
- Deutsch auf muttersprachlichem oder sehr hohem Niveau
- Sehr gute Englischkenntnisse für den englischsprachigen Vertrieb und die Zusammenarbeit im internationalen Team
- Bereitschaft, überwiegend vor Ort am Hauptsitz in Eschlikon zu arbeiten

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits