

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 (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Erster professioneller Kontaktpunkt für potenzielle Kunden, damit aus Zielunternehmen qualifizierte Chancen für den Vertrieb werden
- Identifikation passender Unternehmen sowie aktiver Erstkontakt und Verantwortung für die frühe Phase der Customer Journey
- Qualifizierung eingehender Leads und Aufbau einer eigenen Outbound-Pipeline über Telefon, E-Mail, LinkedIn, Events und Webinare
- Führen strukturierter Erstgespräche, Prüfung von Bedarfen und Aufbereitung von Verkaufschancen für eine effiziente Übernahme durch den Vertrieb
- Positionierung als Branchen- oder Lösungsexperte und zentraler Ansprechpartner im Sales Development
- Sicherstellung von Transparenz und Nachvollziehbarkeit aller Aktivitäten durch saubere CRM-Dokumentation

Was Sie ausmacht:

- Leidenschaft für die eigene Tätigkeit und Freude an neuen Herausforderungen im Team
- Neugier und Eigeninitiative, um Neues zu entdecken und Ideen aktiv einzubringen
- Ausgeprägte Hilfsbereitschaft und Freude an der Unterstützung von Kolleginnen und Kollegen unternehmensweit
- Teamfähigkeit und die Fähigkeit, andere mit inspirierender Art zu Höchstleistungen zu motivieren
- Wunsch nach einem herausfordernden Umfeld mit aktivem Mitgestaltungsspielraum und echtem Mehrwert

Was diese Stelle ausmacht:

- Flexible Arbeitsgestaltung im Büro oder Homeoffice
- Gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Laufende Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Starke Wir-Kultur mit regelmässigen Team- und Firmenevents