

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:

Biel/Bienne (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

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

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifikation und telefonische Ansprache potenzieller Geschäftskunden (B2B)
- Qualifizierung von Interessenten und Generierung neuer Leads
- Erstellung kostenloser KI-Sichtbarkeitsanalysen
- Vereinbarung qualifizierter Beratungstermine
- Enge Zusammenarbeit mit Account Executives in einem festen Sales Team
- Eigenständige Organisation der Aktivitäten über unser modernes CRM

Was Sie ausmacht:

- Freude am Telefonieren und an der aktiven Kundenansprache
- Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und Eigeninitiative
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Interesse an künstlicher Intelligenz und digitalen Technologien
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Erfahrung im B2B-Vertrieb, Telesales oder als SDR von Vorteil, aber keine Voraussetzung

Was diese Stelle ausmacht:

- 100 % Remote: ortsunabhängiges Arbeiten im Homeoffice
- Attraktives Verdienstpotezial je nach Leistung
- Klare Karriereperspektiven innerhalb der wachsenden Vertriebsorganisation
- Professionelle Einarbeitung mit strukturierten Produktschulungen, KI-gestütztem Coaching und persönlicher Unterstützung
- Modernste Technologie: eigenentwickeltes CRM, KI-gestützte Verkaufsprozesse und automatisierte Workflows
- Starkes Team mit enger Zusammenarbeit und gegenseitiger Unterstützung
- Wachstumschancen in einem ambitionierten Schweizer KI-Unternehmen in einem dynamischen Zukunftsmarkt