



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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Development Representative (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizieren und Qualifizieren neuer Geschäftschancen im Bereich KI-gestützte Social-Media-Lösungen
- Recherche von Zielkunden und Kontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern über Telefon, E-Mail und soziale Netzwerke
- Vereinbaren qualifizierter Termine für das Sales-Team
- Pflege der CRM-Daten und systematische Nachverfolgung von Leads
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Vertrieb zur Optimierung von Kampagnen und Rückspielung von Marktfeedback

Was Sie ausmacht:

- Kompetenzen in Inside Sales und Lead-Generierung, um systematisch Kontakte aufzubauen, zu qualifizieren und in den Sales-Funnel zu überführen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten sowie erste Erfahrungen im lösungsorientierten Vertrieb
- Verständnis für Business Development und strategische Kundengewinnung im B2B-Umfeld
- Von Vorteil: Erfahrung im SaaS- oder Tech-Vertrieb, Affinität zu Social Media und KI
- Sichere schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit in Deutsch und Englisch sowie ein strukturierter, datengetriebener Arbeitsstil

Was diese Stelle ausmacht:

- Hybrides Arbeitsmodell mit Möglichkeit zum Homeoffice