

INSIDE-SALES- Mitarbeiter (m/w) für das Vertriebsgebiet D-A-CH gesucht

Dr. Markus Schumacher
Managing Director



Zur Unterstützung unseres Wachstums und zur regionalen Ausweitung unseres Geschäfts in Deutschland, Österreich und der Schweiz suchen wir für unseren Bereich Vertrieb am Firmensitz Heidelberg ab sofort einen Inside-Sales-Mitarbeiter (w/m) für das Vertriebsgebiet D-A-CH in Teilzeit (20h+/Woche) oder in Vollzeit (40h/Woche).

Ihre Aufgaben

- Telefonischer Neuaufbau von Vertriebskontakten, telefonische Kontaktpflege und Unterstützung des Akquiseprozesses in enger Zusammenarbeit mit dem Sales- & Marketingteam
- Durchführung von Marketing- und Vertriebskampagnen, Kundenkorrespondenz und Datenbankpflege (CRM)
- Telefonische Marktrecherche, Qualifizierung von Zielunternehmen und Zielkontakten, Ermittlung von status- und bedarfsrelevanten Informationen
- Zusammen mit Ihren Teamkollegen im Sales steuern Sie gemeinsam den Bestandskundenaufbau und leisten einen wichtigen Beitrag zur Erreichung unserer Vertriebsziele
 - Eigenverantwortlich übernehmen Sie unterschiedliche Projekte und Maßnahmen zum Ausbau unserer Kundenbeziehungen und Umsatzsteigerung
 - Absprache des weiteren Vorgehens von Opportunities gemeinsam mit dem Account Management

Unsere Anforderungen

- Erfahrung in der Adressqualifizierung, Cold Calling und Leadgenerierung im B2B-Bereich
 - Spaß am Umgang mit Menschen und ein Gespür für deren Bedürfnisse
 - Charme, Kommunikationsstärke und Argumentationssicherheit sowie Überzeugungskraft
 - Strukturierter Arbeitsstil sowie Ehrgeiz und Optimismus
 - Gute MS Office-Kenntnisse und idealerweise Erfahrung mit CRM-Systemen
 - Sichere Deutschkenntnisse sind ein Muss, gute Englischkenntnisse ein Plus
- Berufserfahrung mit telefonischer Kundenakquise/Telesales mit Themenschwerpunkt IT, idealerweise SAP, Unternehmensberatung für Industriekunden
- Sie sind mit der Arbeitsweise einer Telemarketing-Organisation (Inside Sales oder Agentur) vertraut und wissen, wie man für ein Unternehmen erfolgreich Termine generiert
- Leidenschaft für Vertrieb, Eigenmotivation und Serviceorientierung für die Vermarktung erklärungsbedürftiger Beratungslösungen am Telefon
- Spaß an kontinuierlicher Weiterbildung und an vielfältigen Themen rund um SAP/IT, Betriebswirtschaft und Unternehmensberatung

Unser Angebot

- Vertrieb von attraktiven und stark nachgefragten Lösungen und Beratungsleistungen in einem nicht gesättigten Marktumfeld
- Sie sind Teil eines mitarbeiterorientierten Unternehmens und Sales-Teams, nicht Ressource eines Call Centers
- Langfristige berufliche Perspektiven, spannende Aufgaben mit Gestaltungsfreiräumen sowie Entwicklungsmöglichkeiten, z. B. zum (Junior) Account Manager (m/w)
- Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen im SAP-Umfeld, Vertriebsberatung, etc., helfen Ihnen, Ihre Fähigkeiten auszubauen und Ihre Tätigkeit abwechslungsreich, eigenverantwortlich und erfolgreich zu gestalten

Virtual Forge

Virtual Forge ist Ihr zuverlässiger Partner für SAP® Sicherheit, Compliance und Stabilität. Unsere führenden Lösungen und Services schützen SAP-Systeme und Anwendungen unserer Kunden in der ganzen Welt. Mit unseren Lösungen minimieren unsere Kunden Risiken, die durch eigene Anpassungen und Konfigurationen verursacht werden können. Damit schützen sie ihre SAP-Systeme und -Anwendungen vor unerlaubtem Zugriff, z.B. durch Cyber-Angriffe oder Spionage, und Systemausfällen.

Ihre Bewerbung

Wenn Ihnen unsere Stellenbeschreibung gefällt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie diese an:

Virtual Forge GmbH

Martina Reisch
Speyerer Str. 6
69115 Heidelberg
oder an:
jobs@virtualforge.com