Unser Kunde ist ein Betreiber von Hochsicherheitsrechenzentren in der TechnologieRegion Karlsruhe. Seit 1999 hat sich das Unternehmen darauf spezialisiert, individuelle Rechenzentrumsflächen, Housing- sowie Managed-Service-Lösungen für die Anforderungen seiner Geschäftskunden zu realisieren. Die klassischen Telekommunikationsdienste runden dabei das Gesamtportfolio ab. Basierend auf einer soliden Gesellschafterstruktur ist unser Mandant ein leistungsstarker und verlässlicher Partner. Einzigartig in der Region ist darüber hinaus die Kombination von eigenen Rechenzentren und eigener flächendeckender Glasfaserinfrastruktur.

Inside Sales Manager (m/w/d)

Job-ID: CF-00004458
Job-Ort: Karlsruhe
Remoteanteil / Home Office: 80%

Ihre Hauptaufgaben:

- Betreuung und Weiterentwicklung unserer Bestandskunden und Aufbau langfristiger, tragfähiger Geschäftsbeziehungen
- Identifikation und Akquise potentieller Neukunden in enger Zusammenarbeit mit unserem Außendienst und unserem Produktmarketing
- Nachverfolgung qualifizierter Leads aus unseren Outbound-Kampagnen
- Bearbeitung von Kundenanfragen und selbstständige Kalkulation und Erstellung von kundenindividuellen Angeboten
- Eigenständiges Funnel-Management und Umsatzverantwortung für einen definierten Kundenstamm
- Selbständige Pflege der Kundenstammdaten in unserer CRM-Datenbank
- Proaktive Mitwirkung bei der Weiterentwicklung und Optimierung unserer Vertriebsprozesse

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder ein erfolgreich abgeschlossenes Studium
- Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im B2B Vertrieb (vorzugsweise aus der ITK- oder IT-Branche)
- Erfahrung im Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen und in der Anwendung von CRM-Systemen und Datenbanken
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten
- Ausgeprägte Serviceorientierung und eine hohe Beratungskompetenz

Unser Mandant bietet:

- Ein attraktives und der Position angemessenes Gehaltspaket
- betriebliche Altersvorsorge
- JobBike
- Flexibles Arbeitszeitmodelle mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- 30 Kalendertage Urlaub
- Gute Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Moderne Räumlichkeiten in einem der attraktivsten Stadtteile von Karlsruhe
- Sehr guter Anschluss an den ÖPNV, den Regional- und Fern-Bahnhof sowie den Autobahnanschluss
- Modernes IT-Equipment
- Top-Smartphone (natürlich auch zur privaten Nutzung)
- Getränke- und Obst-Flatrate
- verschiedene Gutscheine
- Ein sympathisches Team und eine angenehme und offene Arbeitsatmosphäre
- Flache Hierarchien mit einer regionalen Gesellschafterstruktur

Ihr Ansprechpartner:
Steffen Hahn
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 624 363 99
E-Mail: steffen.hahn@auteega.com
Jetzt bewerben