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. Für den Standort in Karlsruhe sucht unser Mandant zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten:

Inside Sales Spezialist B2B / Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Job-ID: CF-00003927
Ort: Karlsruhe

Ihre Hauptaufgaben:

- Betreuung und Weiterentwicklung der Bestandskunden und Aufbau langfristiger, tragfähiger Geschäftsbeziehungen
- Mitwirkung bei der Identifikation und Akquise potentieller Neukunden in enger Zusammenarbeit mit dem Außendienst und dem Produktmarketing
- Nachverfolgung qualifizierter Leads aus den 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 einer CRM-Datenbank
- Proaktive Mitwirkung bei der Weiterentwicklung und Optimierung von Vertriebsprozessen

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-Branche
- Verkaufs- und Verhandlungsgeschick sowie eine vertriebsorientierte Denk- und Herangehensweise
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, eine ausgeprägte Serviceorientierung und eine hohe Beratungskompetenz
- Erfahrung im Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen und in der Anwendung von CRM-Systemen und Datenbanken
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Ausgeprägte intrinsische Motivation und eine selbständige Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und Belastbarkeit

Unser Mandant bietet:

Einen Job mit Gestaltungsmöglichkeiten und herausfordernden Aufgaben in einer offenen und fairen Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen. Sie profitieren von einem flexiblen Arbeitszeitmodell, 30 Tagen Urlaub und der betrieblichen Altersvorsorge. Gleichzeitig erhalten Sie eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung. Geburtstags- und Weihnachtsgeschenke, die Bereitstellung eines Top-Smartphones, auch zur privaten Nutzung, sowie kostenlose Getränke und kostenloses Obst runden das Paket ab.

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