



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 diesen Kunden suchen wir im Rahmen der weiteren Expansion am Standort Karlsruhe zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n:

Vertriebsinnendienst / Inside Sales Spezialist (m/w/d) - Home Office Möglichkeit vorhanden

Job-ID: CF-00003710

Ort: Karlsruhe

Ihre Hauptaufgaben:

- Vertriebliche Bearbeitung qualifizierter Leads aus Outbound-Kampagnen
- Leadgenerierung gemeinsam mit Direktmarketing und Außendienst
- Umsatzverantwortung für einen definierten Kundenstamm
- Erreichung Zielvorgaben (Umsatz, Marktdurchdringung, etc.)
- Cross- und Upselling im Kundenbestand sowie Neukundenakquise von C-Kunden
- Gesamtverantwortung für C-Kunden inkl. Weiterentwicklung von C-Kunden zu A/B-Kunden
- Annahme und Bearbeitung von Kundenanfragen
- Input für Produktinnovation

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung mit Berufserfahrung bzw. Studium
- Vertriebliche Denk- und Arbeitsweise
- Verständnis für ITK-Produkte
- Allgemeines Vertriebs-Know-how (z.B. aktives Telefonieren)
- Erfahrung in der täglichen Anwendung von CRM-Systemen und Datenbanken

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Hohe intrinsische Motivation und ausgeprägte Beratungskompetenz
- Ein kommunikatives und sicheres Auftreten
- Ein hohes Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortung

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