https://www.sf.com/?post_type=jobs&p=25405

(Junior) Inside Sales Manager für B2B Software (m/w/d)

Dein Job

- Du begeisterst proaktiv Neukunden im B2B Vertrieb für unser Software-Produktportfolio sowie das unserer Partner und generierst potentielle Digitalisierungsprojekte im Bereich der Konstruktion und Fertigung unserer Kunden.
- Die Leadgenerierung durch Sales Kampagnen, der Auf- und Ausbau einer Sales Pipeline und die Weiterentwicklung unseres B2B-Kundenstamms gehören zu Deinen Aufgaben und sind eine wichtige Basis für unser kontinuierliches Wachstum.
- Im Rahmen des Vertriebsprozesses überzeugst Du Kunden von unseren Lösungen in Webcasts und Videocalls, erstellst individuelle Angebote und fasst diese nach bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Die Aktualisierung und Pflege der Kundendaten in unserem CRM-System sowie das regelmäßige Reporting sind wichtige Bestandteile Deiner Arbeit.

Deine Benefits

- Flexible Arbeitszeitmodelle mit Option auf Mobile Office
- 32 Tage Jahresurlaub
- Langfristige Perspektive mit spannenden Aufgaben
- Starkes und offenes Team
- Aktiv mitarbeitende und unterstützende CEO´s
- Viele Möglichkeiten zur Mitgestaltung
- Freiraum für persönliche und berufliche Entwicklung
- Modernes, großzügiges Büro mit toller Dachterrasse und Strandkorb
- Regelmäßige Events
- Viele, attraktive Benefits – kostenlose Getränke, Essensvergünstigung, Fitness, kostenfreies Parken u.v.m.

Dein Know-how

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung im IT / Softwareumfeld oder ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium, bspw. mit Schwerpunkt Informatik oder Maschinenbau erfolgreich abgeschlossen. Alternativ überzeugst Du mit einschlägiger Berufserfahrung.
- Du verfügst über ein gutes technisches Verständnis und arbeitest Dich gerne in verschiedene komplexe Themen ein, um die Herausforderungen unserer Kunden zu verstehen. Erfolg treibt Dich an und unsere Technologien begeistern Dich.
- Du kommunizierst auch auf CEO-Ebene professionell und hast Freude daran eigeninitiativ neue Kontakte zu knüpfen. Dabei überzeugst Du durch Deine ziel- und kundenorientierte Gesprächsführung, einem erfolgreichen Beziehungsmanagement und einem guten Maß an Empathie.
- Als Teamplayer bringst Du Organisationsstärke und Ehrgeiz mit und wagst

Software Factory GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Arbeitsbeginn
01.03.2024

Vertragsart
unbefristet

Standort
Parkring 57-59, 85748, Garching, München, Deutschland

Veröffentlichung
Februar 7, 2024

gerne den berühmten Blick über den Tellerrand.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind für Dich selbstverständlich.

Deine Ansprechpartnerin

Lena Full
Human Resources
Parkring 57 – 59
D-85748 Garching b. München
Telefon: 089 – 323501 – 17
jobs@sf.com
www.sf.com