



KARRIERELEITER

Berger & Drab

Personal- und Unternehmensberatung

Windbergweg 10

83365 SONDERMONING

Tel. +49 8669 7897 150

office@karriere-leiter.com

www.karriere-leiter.com

Unser Mandant ein inhabergeführtes Unternehmen gehört zu den besten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand und wurde 2010 und 2012 mit dem Top Job Award und 2014 mit dem Great Place to Work Award ausgezeichnet. Spezialisiert auf die Optimierung der Projektarbeit und des Kundenbeziehungsmanagements in Unternehmen. Dazu bietet es Beratung zur Verbesserung von Geschäftsprozessen sowie deren technische Umsetzung. Erfahrungswerte aus über 650 Projekten, die sichere Position in einem stark wachsenden Markt sowie international tätige Kunden belegen die Konkurrenzfähigkeit und Dynamik es Unternehmens.

JOB ID: 1931

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Standort: südlich von Stuttgart

Gründung: 1997 Mitarbeiter: > 140

Im CRM-Vertriebsteam für unsere Software-Lösung sind wir der erste Ansprechpartner für Kunden und Interessenten. Herausfordernde Akquiseprojekte sind unser Antrieb und langfristige Kundenbeziehungen unsere größte Motivation. Wir beraten Interessenten und Kunden kompetent zu unserer Software, pflegen bestehende Partnerschaften und arbeiten dabei eng mit den Kollegen der Beratung und dem Produktmanagement zusammen. Hinter unserer Software-Lösung stehen wir zu 100% – denn wir nutzen sie selbst jeden Tag.

Aufgaben

- Für unsere Bestandskunden betreuen Sie den gesamten Prozess der Lizenzbestellabwicklung vom Angebot bis hin zur Rechnungsstellung
- Leadmanagement und -qualifizierung sowie die Sicherstellung der Adressqualität fallen in Ihren Verantwortungsbereich.
- Sie unterstützen in der Vor- und Nachbereitung von Vertriebsterminen
- In Vertriebs- und Marketingprojekten arbeiten Sie aktiv mit und unterstützen die Kollegen bei Kunden- und Interessentenveranstaltungen
- Prozessdokumentationen in der internen QM-Lösung sowie die Bearbeitung und Erstellung von Dokumentvorlagen gehören zu Ihren Aufgaben
- Das Vertriebsteam unterstützen Sie durch die Übernahme interner, administrativer Aufgaben im Tagesgeschäft

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium oder eine kaufmännische Ausbildung
- Idealerweise haben Sie erste Erfahrungen im vertrieblichen Innendienst oder im Umgang mit Kunden gesammelt.
- Sie sind IT-affin und bringen ein gutes Verständnis für IT-Vertrieb mit
- Als Kommunikationstalent meistern Sie den telefonischen Kontakt mit Kunden und Interessenten mit großer Freude, Souveränität und einem hohen Maß an Empathie
- Eine hohe Sorgfalt und das Bewusstsein für Qualität zeichnen Sie ebenso aus wie ein strukturierter, selbstständiger Arbeitsstil
- Kunden und Interessenten begegnen Sie mit einem freundlichen, sicheren und verbindlichen Auftreten

Geboten wird

- Spannende und abwechslungsreiche Projekte durch die Branchenvielfalt unserer Kunden
- Durch unser jährliches Wachstum ergeben sich kontinuierlich attraktive Möglichkeiten zur beruflichen und fachlichen Weiterentwicklung.
- Sicherheit eines etablierten Unternehmens
- Umfassendes Onboarding- und Mentorenprogramm, teilweise in den Teams
- Unbefristete Arbeitsverträge
- Flexible Arbeitszeiten, Arbeitszeitkonto, 30 Tage Urlaub
- Individuelle Weiterbildungsmaßnahmen und täglich frisches Obst, Kaffee & Getränke

- Auszeichnungen als Arbeitgeber:

