

Sales Development Representative (m/w/d)

(1059)

Ihre Aufgabe

- Identifikation und Qualifizierung potenzieller Neukunden (Leads) im B2B-Bereich über verschiedene Channels (bspw. Soziale Netzwerke, E-Mail, Telefon)
- Erstkontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern von in Frage kommenden Zielunternehmen
- Aktive Nutzung und sorgfältige Pflege unseres CRM-Systems
- Systematische Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation neuer Potenziale und Chancen

Ihr Profil

- Eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium im Bereich Wirtschaft, Kommunikation, o.ä. – oder eine vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise praktische Erfahrungen im B2B-Sales und/oder Kundenservice
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen
- Kommunikationsstärke mit sehr guten Deutsch-Kenntnissen (mind. C1-Niveau) und guten Englisch-Kenntnissen (mind. B2-Niveau)
- Authentisches, selbstbewusstes Auftreten und Begeisterung dafür, sich in komplexe Themengebiete einzuarbeiten

Was bieten wir?

- Unbefristete Festanstellung
- Persönliche Betreuung
- Tarifliche und nach Qualifikation übertarifliche Vergütung
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld

Wer sind wir?

Die STEPPS Projekt & Personal Service GmbH ist ein modernes Unternehmen mit Niederlassungen in Coburg, Emsdetten und Suhl.

Höchster Anspruch der Firma STEPPS ist die Zufriedenstellung von Bewerbern, Mitarbeiter und regionalen Kundenunternehmen durch passende Bewerbervorauswahl, langfristige Einsätze mit der Option auf Übernahme sowie tarifliche und übertarifliche Vergütung.

Mit STEPPS zu deinem Traumjob !

Alexander Meisch

STEPPS Projekt & Personal Service GmbH
Eichhofweg 3
96450 Coburg
0151 / 62496982
alexander.meisch@stepps-gruppe.com
www.stepps-gruppe.com

[Impressum](#)