



https://inreal-tech.com/?post_type=jobs&p=24138

Sales Development Representative (m/w/d)

Beschreibung

Wir sind ein wachstumsstarkes PropTech-Unternehmen, das mit einzigartigen digitalen Vermarktungstools und Echtzeittechnologie die Immobilienbranche revolutioniert. Durch unsere konfigurierbaren 3D-Begehungen und Software-Lösungen helfen wir Bauträgern und Vermarktern ihre Neubauimmobilien schneller, früher und zum besten Preis zu vermarkten.

Wir bauen unseren Vertrieb weiter aus und suchen Dich als engagierten Sales Kollegen. Als aufstrebendes Startup suchen wir Kolleginnen und Kollegen, die neben der Freude am Vertrieb, eine Closer-Mentalität mitbringen, um so Inreal gemeinsam noch größer zu machen.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Du übernimmst die Qualifizierung von Leads aus Marketingkampagnen
- Du identifizierst und kontaktierst eigenverantwortlich und proaktiv potenzielle Neukunden mittels Kalt-Anrufen sowie Kalt-E-Mails
- Du ermittelst die Anforderungen der Interessenten sowie Bestandskunden und präsentierst überzeugend unsere Produktlösungen sowohl Remote als auch vor Ort
- Du schließt eigenständig kleinere und mittlere Kundendeals ab
- Du planst und koordinierst Meetings und Anrufe mit (potenziellen) Kunden und Teamkollegen aus Account Management und Produkt Management

Qualifikationen / Anforderungen

- Idealerweise erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder abgeschlossenes Studium mit betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt
- Entsprechend unseres Selbstverständnis bei Inreal sind Quereinsteiger mit „Vertriebs-Power“ more than welcome!
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb, inklusive praktische Erfahrung mit mehreren Verkaufssuchtechniken als auch Kalt-Anrufen, Kalt-E-Mails und Social Outreach
- Hohes Maß an Kunden- und Abschlussorientierung sowie hohe Ausdauer
- Erfolgsbilanz beim Erreichen deiner Aktivitäts- und Verkaufsquoten
- Erfahrungen im Präsentieren und Verkaufen von SaaS Lösungen von Vorteil
- Erfahrung beim Arbeiten mit HubSpot von Vorteil
- Gutes Verständnis von Sales KPIs
- Sicheres Auftreten, exzellente Kommunikation und Verhandlungsfähigkeiten
- Flexibilität und Teamfähigkeit

Unser Angebot

Wir bieten Dir ein angenehmes Arbeitsklima, welches neben Kollegialität ebenso durch hohe Leistungsbereitschaft bestimmt ist. Dabei zählt für uns immer „What is right?“ und nicht „Who is right?“. Durch flache Hierarchien und schnelle Prozesse ermöglichen wir Dir die einmalige Chance Deiner Karriere einen Turbo zu verleihen. Top-Leistung soll sich für Dich lohnen, daher bieten wir Dir ein attraktives

Arbeitgeber

Inreal Technologies GmbH

Arbeitspensum

40 Stunden

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Technologieunternehmen / PropTech

Arbeitsort

Bahnhofplatz 12, 76137, Karlsruhe, Baden-Württemberg, Deutschland
Remote work possible

Arbeitszeiten

Vertrauensarbeitszeit

Basislohn

30.000

Veröffentlichungsdatum

Oktober 6, 2021

Vergütungspaket. Wenn Du Deine besten Ideen einbringen und sie mit engagierten, talentierten Teammitgliedern umsetzen willst: Wir geben Dir den Raum dafür. Du legst – genau wie wir – Wert auf Leistung bei gleichzeitig freundschaftlichem Miteinander und einem starken Zusammenhalt? Willkommen im #TeamInreal. Wir freuen uns auf Dich!

Interesse geweckt?

Dann schicke uns gleich heute Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Deiner Gehaltsvorstellungen auf jobs@inreal-tech.com.

Fragen? Unklarheiten?

Melde Dich gerne direkt bei:

Johanna (Head of People)

Tel.: 0721 / 180 369 31

Via WhatsApp: +49 176 644 656 30

E.: j.winterer@inreal-tech.com

Wir freuen uns auf DICH!

