



SocialHub

Love what you do.

Werkstudent Pre-Sales mit Schwerpunkt telefonische Terminvereinbarungen (*Vollzeit oder Teilzeit*)

Wir sind ein Internet-Startup aus Ingolstadt und unser 20-köpfiges Team hat eine Software entwickelt, mit der bereits die Deutsche Bahn, Rossmann oder Media-Saturn ihre Facebook- und Twitter-Auftritte managed (SocialHub). Jetzt bauen wir unser Vertriebsteam (B2B) aus und suchen hierzu Sales-Talente, die eine Leidenschaft für Vertrieb am Telefon haben und denen langfristige Kundenbeziehungen am Herzen liegen.

Deine Aufgaben:

- Unseren Spirit per Skype und Telefon verkörpern
- Aktiv per Telefon vorsondierte Neukunden ansprechen
- Die Spreu vom Weizen trennen, indem du potentielle Neukunden identifizierst, qualifizierst und relevante Sales-Daten in unserem CRM-System erfasst
- Die Lead-Conversion intelligent optimieren
- Termine für unser Vertriebsteam vereinbaren

Unser Vertriebsprozess - Erst geben, dann nehmen

Natürlich werden bei uns nicht die Gelben Seiten durchtelefoniert. Die Lead-Generierung übernimmt ein intelligentes System, das den Bedarf der Unternehmen analysiert und den passenden Ansprechpartner inklusive Kontaktdaten bereitstellt. Die Ansprechpartner erhalten



nun im nächsten Schritt eine nette Aufmerksamkeit (Details im Bewerbungsgespräch). Nach Erhalt, ist es nun deine Aufgabe potentielle Kunden telefonisch zu qualifizieren und einen Termin für eine Online-Präsentation zu vereinbaren. Der Sales-Executive verantwortet im Anschluss die vertriebliche Kundenbeziehung bis zum Vertragsabschluss. Natürlich erhält jeder neue Sales-Mitarbeiter zu Beginn eine ausführliche Schulung im Rahmen eines Workshops, sowie zahlreiche Schulungsunterlagen.

Das sagen unsere Kunden

[Auszug aus unseren Kundenzitaten](#)

Das brauchst du für den Job

- Neugierde
- Spaß am telefonieren
- Gute Arbeitsmoral und Motivation
- Klare Sprache und Kommunikation
- Freundliche und fokussierte Persönlichkeit
- Startup-Spirit (Ehrgeiz, Flexibilität, Abenteuerlust)
- Bereitschaft und Wille sich selbst und Sales Pitch zu optimieren
- Verhandlungssicheres Deutsch in Wort und Schrift

Vorteilhaft ist, wenn du

- Social Media Netzwerke aktiv nutzt
- Erfahrung beim Arbeiten mit Salesforce hast
- Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen IT-Lösungen hast
- Erfahrung im Telefonmarketing (Bspw im Anzeigenverkauf, Callcenter, Vertriebsteam)
- Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift beherrscht



Bei uns bekommst du

- Ein super nettes Team und eine produktive, lockere Arbeitsatmosphäre
- Gutes Coaching und Entwicklungsperspektive
- Immer eine kalte Fritz-Kola im Kühlschrank
- Regelmäßige ausgefallene Teamevents
- Ein fixes Einstiegsgehalt + eine prozentuale Vergütung nach Terminvereinbarungen und Conversions
- Die Chance dich bei uns zu beweisen und uns zu zeigen, dass du auch nach dem Studium ein Mehrwert für uns bist

Wichtig ist uns vor allem eines: Dass unser Vertriebsteam Spaß an der Arbeit hat und dies auch unsere zukünftigen Kunden spüren lässt. Im Gegenzug erhält unser Team viele Freiheiten So gibt es bei Arbeitszeiten und dem Arbeitsort eine hohe Flexibilität.

Ist das was für dich?

Wenn sich das nach deinem Traumjob anhört, dann schick uns deine Bewerbung und erzähl uns, warum du in unserem Team nicht fehlen darfst. Bitte füge auch immer deinen frühestmöglichen Starttermin, sowie deine Gehaltsvorstellungen (Stundenlohn und Stundenzahl) bei.

Bewerben kannst du dich entweder unter: <https://socialhub.breezy.hr/p/3de2656987c1-werksstudent-pre-sales-im-bereich-vertriebsunterst-tzung-vertriebsmarketing> oder via Email an: Alexander.Schomann@maloon.de Bei Rückfragen erreichst du uns unter [+49 841 – 49 39 90 16](tel:+4984149399016)

