

Sales Development Representative (m/w/d)

Ab sofort



Dein Einstieg in die Welt des Sales bei trbo

trbo ist führender Technologieanbieter für die dynamische Onsite-Personalisierung, Optimierung und Testing. Mit der KI-basierten Plattform von trbo lassen sich Inhalte und Angebote von Webseiten individuell und inspirierend gestalten – in Echtzeit abgestimmt auf die Bedürfnislage von Kunden in ihrer Customer Journey. Hierzu analysiert ein selbstlernender Algorithmus das User-Verhalten auf Basis von über 50 Besucher-Merkmalen. Diese Daten erlauben anschließend eine zielgerichtete Auslieferung verschiedenster Inhalte im Design des Online-Auftritts, die das Einkaufserlebnis von Website-Besuchern nachweislich optimieren. Namhafte Händler und Hersteller wie Ströer, Telefónica, mydays, Triumph, Vertbaudet und XXXLutz vertrauen auf die SaaS-Lösung von trbo. Das Unternehmen mit Sitz in München wurde 2013 gegründet. Geschäftsführer ist Felix Schirl.

Deine Aufgaben

- Du identifizierst die für uns richtigen Ansprechpartner und qualifizierst die Kundenbedürfnisse
- Die Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden durch Kaltakquise und Übernahme des Erstkontakts bis zur Übergabe an Deine Sales Kollegen ist Deine Leidenschaft
- Das aktive Führen von Kundengesprächen mit dem Wecken eines ersten Interesses für unser Produkt gehört zu Deinen täglichen Aufgaben
- Du unterstützt bei der Generierung von Teilnehmern für unsere Webinare
- Vielversprechende Kontakte baust Du weiter aus, indem Du erste Produkt-Demo-Termine für den zuständigen Sales Manager vereinbarst
- Du erfasst und pflegst unterschiedliche Aktivitäten in unserem CRM-Tool
- Du hast den Markt und den Wettbewerb immer im Blick

Dein Profil

- Du bringst eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung bzw. ein betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation mit, gerne auch Quereinsteiger
- Spaß am Telefonieren und erste Erfahrungen z.B. in einem Callcenter
- Eigeninitiative, Ehrgeiz und eine Kämpfer-Mentalität zeichnen Dich aus, wobei dir selbstständiges Arbeiten und Teamfähigkeit wichtig sind
- Starke zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft auf allen Ebenen
- Strukturierte Arbeitsweise und lösungsorientiertes Denken
- Technikaffinität und Kenntnisse im Online Marketing gewünscht
- Begeisterung für das digitale Umfeld und den E-Commerce
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse der gängigen Office-Anwendungen und von CRM-Systemen (Salesforce präferiert)

Wir bieten

- Ein junges, gründergeführtes Unternehmen mit erfolgshungrigen Kollegen, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Sehr gute Entwicklungs- und Karrierechancen
- Wertvolle Einblicke in den Aufbau eines wachsenden Unternehmens
- Ein innovatives, kreatives Arbeitsumfeld mit Raum für neue Ideen
- Einen modernen Arbeitsplatz im Herzen von München
- Leistungsgerechte Vergütung und viele Extras

Bei Interesse schicke Deine Bewerbung an: jobs@trbo.com

trbo GmbH, z.Hd. Kira Schirl, Leopoldstrasse 41, 80802 München