

Business Development Representative (m/f/x)

Deutschland (Berlin, Hamburg, München)



Du hast Lust, in einem Unternehmen zu arbeiten, in dem der Griff nach den Sternen im digitalen Universum zum Alltag gehört? Wir helfen unseren Kunden bei ihrer Reise in die digitale Transformation und dabei, den Dschungel aus Cloud-Lösungen zu entwirren.

Eine Karriere bei bluplanet ist mehr als nur ein Job - es ist die Chance, die digitale Zukunft zu gestalten. Achtung! Es folgen ein paar Buzz Words: „Wir sind der führende digitale Marktplatz und Reseller für Cloud-Lösungen von Salesforce, Tableau, Aircall und mehr“. Was das bedeutet?

Unsere Kunden lieben uns, und Du tust es auch schon. Du weißt es nur noch nicht. Denn wir bieten zum Beispiel Cloud-Lösungen für Unternehmen, um sicherzustellen, dass Du nach Deiner schlimmsten Partynacht auch das richtige Essen geliefert bekommst. Und zusammen mit unseren vielen Partnern sind wir in der Lage, viele weitere digitale Strategien auf schnellste und einfachste Weise zu erklären und umzusetzen.

Aber genug von uns! Die große Frage ist: Bist Du bereit für die Rolle des Business Development Representative, der den Unterschied macht? Dann haben wir den passenden Job für Dich!

WIR WOLLEN DICH...

...als neugierigen und engagierten **Business Development Representative** (m/w/x) mit Technologie-Kenntnissen und Erfahrung im B2B-Vertrieb. Als BDR (Business Development Representative) erschließt Du neue Möglichkeiten und baust Geschäfte mit Kunden auf, denen Du mit der Salesforce-Plattform eine Welt der großen Möglichkeiten eröffnest. Klingt gut? Dann bewirb Dich jetzt!

- Du identifizierst und akquirierst neue Kunden in kleinen, mittleren und großen Unternehmen. Mit einem kundenorientierten Ansatz qualifizierst Du ihre Geschäftsziele und ermittelst, wie Salesforce ihnen bei der Umsetzung helfen kann
- Zusammen mit unseren Account Executives und Teams erstellst und priorisierst Du Zielkundenlisten in Deinem definierten Gebiet. Du identifizierst und generierst neue Geschäftsmöglichkeiten und wirst durch erweiterte Qualifikation Social Selling Expert:in des gesamten Sales Funnels.
- Du findest immer neue Geschäftsmöglichkeiten und entwickelst starke Beziehungen zu Partner:innen, Kund:innen und Kolleg:innen

ERFÜLLST DU EINIGE DIESER KRITERIEN?

- Hands-on-Mentality mit einer positiven, zukunftsorientierten Einstellung
- Starker Teamplayer mit der Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten
- Hervorragende Fähigkeiten in den Bereichen Networking, mündliche und schriftliche Kommunikation
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Flexible Herangehensweise und die Fähigkeit, die Richtung Deiner Pläne schnell zu ändern, falls erforderlich
- Erfahrung mit der Arbeit in einem schnelllebigen Umfeld
- Ausgezeichnete Fähigkeiten bei der Erstellung von Präsentationen und im Umgang mit Führungskräften
- Ausgezeichnete betriebswirtschaftliche und vertriebliche Fähigkeiten
- Selbstständig und erfolgreich in einem kollaborativen Umfeld



Wenn Du also ein Vertriebsguru bist, der leidenschaftlich gerne außergewöhnliche Ergebnisse in einem angenehmen Umfeld erzielt, freuen wir uns, von Dir zu hören.

EIN PAAR WEITERE DINGE, DIE DU WISSEN SOLLTEST

Die Galaxie ist das Limit

Entwickle Dich in einem schnelllebigen, internationalen Umfeld mit erfahrenen Kollegen weiter und treib Innovationen in Technologien, Produkten und Prozessen voran. Nimm vom ersten Tag an Einfluss und bring Deine Karriere endlich auf das nächste Level!

Moderne Arbeitskultur

Genieße flexible Arbeitszeiten an Deinem individuellen Arbeitsort. Ob remote oder im Büro - wir sind gemeinsam als Team stark und bieten all unseren Mitarbeiter:innen passende Entwicklungsmöglichkeiten und teambildende Maßnahmen an.

Soziales Engagement

Unterstütze mit uns soziale Projekte und gemeinnützige Organisationen und leiste Deinen persönlichen Beitrag für die Welt von morgen.