



## SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (SDR, M/W/D) | HAMBURG ODER KIEL | HYBRID

**Vollzeit | Standort: Hamburg**

**forbeyond** wächst! Zum weiteren Ausbau unseres 50-köpfigen Teams suchen wir Unterstützer:innen mit agilem Mindset und Begeisterung für Produkt- und Stammdaten.

Du findest uns in bester Lage in **Berlin, Hamburg, Kiel, Köln, München und Stuttgart**. Dein Lebensmittelpunkt ist nicht dabei? Sprich' doch einfach mit uns darüber, wie wir trotzdem zusammenfinden.

Werde jetzt Teil unseres interdisziplinären Teams von Spezialist:innen – auch unser Spirit und Umgang miteinander sucht seinesgleichen. **#teambest**

### Deine Aufgaben

Als **Sales Development Representative (SDR)** bist Du Teil unseres Sales Chapters. Im Fokus Deiner Aufgabe steht der Vertrieb unserer **IT-Lösungen**, **Content-Services** und **Consulting-Projekten**. Mit der Bearbeitung und Qualifizierung von Leads und Deals schaffst Du eine wertvolle Grundlage unserer Wertschöpfung.

Du steuerst die vertrieblichen Prozesse und kümmerst Dich um die Gewinnung von Neukunden sowie die Pflege von bestehenden Kunden. Dein Engagement eröffnet uns ein neues Level in den Supportprozessen und unterstützt unsere Wachstumsstrategie. Somit trägst Du direkt zum wirtschaftlichen Erfolg von **forbeyond** bei.

- Du erarbeitest Zielkundenprofile und Personas, recherchierst im Netz und bei LinkedIn nach passenden Unternehmen und Ansprechpartnern.
- Mit CRM-Workflows, Mailkorrespondenz und Telefonaten hältst Du den Kontakt zu Interessenten, stellst sicher, dass der Kontakt nicht abreißt.
- Du unterstützt das Sales-Team bei der Qualifikation und Nachverfolgung von Leads und Deals.
- Die Pflege und Weiterentwicklung unseres CRM-Systems (Hubspot) liegt in Deiner Hand. Dabei arbeitest Du auch direkt mit unserer Agentur zusammen.

- Für unser KPI Dashboard erstellst Du Reports, um die Leistung von Sales & Marketing für die ganze Company transparent zu machen.
- Als Teil unseres agilen Teams arbeitest Du eng vernetzt mit Marketing und Account Management.
- Von Zeit zu Zeit unterstützt Du unser Sales- und Marketing-Team auf Fachmessen.

## Dein Profil

- Du hast ein Studium an Uni oder FH wie beispielsweise BWL, VWL oder einer verwandten Disziplin absolviert, oder Dir Dein Handwerkszeug während einer Ausbildung erarbeiten können. Melde Dich aber auch gerne mit einem anderen Background, wenn Du meinst, dass sonst alles passt!
- Du verfügst bereits über erste Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im IT- oder Dienstleistungsbereich.
- Du setzt Social Media auch im Job ein, hast ein vorzeigbares Netzwerk bei [LinkedIn](#).
- Freund:innen und Kolleg:innen beschreiben Dich als offen, emphatisch. Du freust Dich über den direkten Kontakt zu Interessent:innen, Kund:innen und Kolleg:innen. Professionelle Kommunikation liegt Dir im Blut.
- Mit CRM-Systemen wie Soho, Pipedrive, Salesforce oder (idealerweise) Hubspot konntest Du schon umfassende Erfahrungen sammeln. Automatisierung siehst Du als Chance, Freiraum für persönliche Kommunikation zu schaffen.
- Du verfügst über eine hohe Eigenmotivation, gehst strukturiert vor und bist sehr serviceorientiert.
- [Agile Methoden und Arbeitsweisen](#) konntest Du schon anwenden oder hast Lust, diese kennenzulernen.
- Auf Deutsch kannst Du in Wort und Schrift begeistern und Inhalte klar vermitteln, im Englischen bewegst Du Dich sicher.
- Der Umgang mit den gängigen Microsoft-Programmen ist für Dich selbstverständlich, die strukturierte Arbeit mit Datenbanken geläufig.

## Unser Angebot

- Bei uns stehen Teamgeist und Zusammenhalt an erster Stelle. Wir arbeiten immer miteinander, fokussiert auf unserer Wachstumsstrategie "GO!25".
- Wir forcieren hohe Eigenverantwortung, schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien. Dabei findet das Thema Agilität stets große Beachtung.
- Du kannst und sollst Struktur und Prozesse des Sales Chapsters nach Deinen Erfahrungen, Ideen und Überzeugungen formen.
- Du findest fachlich fitte und sympathische Kolleg:innen in einem interdisziplinären Team.
- Es erwartet Dich ein bestens ausgestatteter, flexibler Arbeitsplatz in modernen Büros in den Zentren unserer Standorte. Ob macOS oder Windows, Galaxy oder iPhone, bei uns hast Du die freie Wahl.
- Wir bieten hybride Arbeitsmöglichkeiten. So bleibt Deine Work-Life-Balance im Gleichgewicht.
- Wir fordern Deine Meinung und Ideen: Du partizipierst an der Unternehmensentwicklung, bspw. über OKR (Objectives and Key Results).
- Du erhältst bei Bedarf erstklassige Beratung im Mental Health Bereich sowie Weiterbildungs- und Coachingangebote, bist natürlich Teil unseres Mentoren-Programms.
- Unsere Kunden stehen in der ersten Reihe unterschiedlicher Branchen. Daraus ergeben sich durchweg spannende Projekte mit besten Entwicklungsmöglichkeiten.
- Nach einer Zeit kannst Du unsere Angebote für Bike- und KFZ-Leasing in Anspruch nehmen.



Um deine Bewerbung  
kümmert sich  
**Niklas Schultes**

Jetzt bewerben

## Über forbeyond

**forbeyond** ist heute einer der führenden Spezialisten bei der Digitalisierung von Produkt-, Vertriebs- und Marketingprozessen.

Zu den Leistungsfeldern gehören:

- [Consulting](#)
- [Content Services](#)
- [Content Solutions](#)

Uns eint die Leidenschaft für Produktdaten. Mit unseren gesamtheitlichen Kompetenzen, Erfahrungen, Prozessen und Tools bieten wir unseren [Kunden](#) ein einzigartiges Leistungsportfolio.

Mit einem über mega [Team](#) von Spezialist:innen bietet **forbeyond** Research, Strategie, Konzeption, Systemauswahl und Prozessoptimierung im Produktdatenumfeld sowie operatives Content Management. Zu unseren Kunden gehören namenhafte Brands wie bspw. Adler, Audi, Breuninger, 3M, Drogerie Müller, Geb. Heinemann, Haba, JDE, Marc O' Polo, Mytoys Group, Orsay, OTTO, Peter Hahn, tesa, UVEX, Walbusch und viele mehr.

**forbeyond. Product stories well told.**

**#produktdatenliebe #productdataimpact #forbeyond**

**forbeyond group**

Berlin, Hamburg, Kiel, Köln, München, Stuttgart  
[www.forbeyond.eu](http://www.forbeyond.eu)

**forbeyond**  
product.data.impact.

