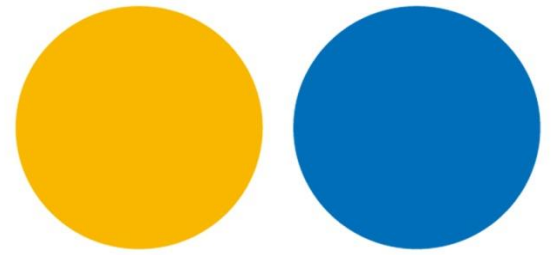


# Mitarbeiter (m/w/d) Vertriebsinnendienst



## Hauptargumente für eine Bewerbung:

- Chance, in einem etablierten, international tätigen Softwareunternehmen zu arbeiten
- Dynamisches Umfeld mit internationalen Kollegen
- Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung
- Kurze Entscheidungswege

## Checkliste für Sie:

- ✓ Ich habe erste Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst oder Kundenservice im B2B-Umfeld.
- ✓ Ich bringe ein grundlegendes Verständnis für Softwareprodukte mit.
- ✓ Ich habe Freude daran, Leads zu analysieren und strukturiert nachzuverfolgen.

Für ein erstes Gespräch oder weitere Informationen erreichen Sie mich gerne unter 0681-76199-16 oder senden Sie mir eine Nachricht an [selina.weiss@b--p.de](mailto:selina.weiss@b--p.de)

Unser Kunde bietet seit über 30 Jahren Software und Softwaretools für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen an. Mit rund 100 Mitarbeitern an Standorten in Nordamerika und Europa sowie einem Partnernetzwerk in über 30 Ländern ist das Unternehmen international hervorragend aufgestellt. Bis heute befindet sich das mittelständische Unternehmen in privater Hand und agiert unabhängig von Großkonzernen. Zur weiteren Verstärkung des bestehenden Teams suchen wir einen Mitarbeiter (m/w/d) im Vertriebsinnendienst.

## Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Im Rahmen dieser neu geschaffenen Position arbeiten Sie eng mit dem Head of Sales zusammen. Der Fokus liegt auf der Lead-Nachverfolgung, der Prozessstrukturierung und dem Kontaktmanagement, um den Markterfolg im deutschsprachigen Raum gezielt voranzutreiben.

## Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Qualifizierung und Nachverfolgung von Leads aus verschiedenen Kanälen (Website, Veranstaltungen, Marketingaktionen etc.)
- Unterstützung des Vertriebs durch gezielte Vor- und Nachbereitung von Kundenkontakten und Veranstaltungen
- Proaktive Pflege und Betreuung von Bestandskunden sowie potenziellen Neukunden im deutschsprachigen Raum
- Dokumentation aller Kundeninteraktionen im CRM-System
- Regelmäßige Kommunikation mit Interessenten zur Bedarfsermittlung und Informationsweitergabe

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an: [selina.weiss@b--p.de](mailto:selina.weiss@b--p.de)