(Junior) Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) DACH

(1014)

Standort: Munich Anstellungsart(en): Vollzeit Arbeitszeit: 39 Stunden pro Woche
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Wir sind ein langjährig bestehendes Familienunternehmen mit dem ehrgeizigen Ziel, den Gedanken an Personaldienstleistungen in ein positives Licht zu rücken. Durch die jahrelange Erfahrung unseres Teams wissen wir: Das Gesicht der Personaldienstleistung muss sich verändern. Sie erhalten von uns ein Rund-Um-Sorglos-Paket bei der Ermittlung, Durchführung und Begleitung der Vorstellungsgespräche bis hin zu Ihrem Start.

Für unseren Kunden, ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich **Software- & IT-Solutions**, suchen wir in **München** in **Vollzeit**:

Berufseinstieg | Absolventen | Young Professionals | Vertrieb | B2B Sales | SaaS | Softwarevertrieb | Customer Success | DACH-Markt | Cross Selling | Outbound Sales | IT-Lösungen

(Junior) Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) DACH

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender B2B-Kundenbeziehungen
- Durchführung von 80–90 % Outbound Calls zur aktiven Kundenansprache in der DACH-Region
- Betreuung von Bestands-/Neukunden mit Fokus auf Kundenbindung und Wachstum
- Identifikation und Realisierung von Cross-Selling-Potenzialen innerhalb des Software- und SaaS-Portfolios
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertriebs- und Beratungsgesprächen per Telefon, E-Mail und digitale Kanäle
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Unterstützung bei Vertragsverlängerungen
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und Beratung zu digitalen Softwarelösungen
- Enge Zusammenarbeit mit Customer Success, Support und weiteren internen Fachbereichen
- Dokumentation von Vertriebsaktivitäten im CRM-System

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, vorzugsweise in den Bereichen Kommunikation, Vertrieb, Marketing, Wirtschaft, IT oder vergleichbaren Fachrichtungen
- Berufseinsteiger:innen, Absolvent:innen sowie Kandidat:innen mit erster Berufserfahrung, Praktika oder Werkstudententätigkeiten bzgl. Software-Vertrieb sind ausdrücklich willkommen
- Begeisterung für digitale Produkte, Cloud-Lösungen und moderne Technologien
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kundenorientierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Kommunikationstools
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil

Das können Sie erwarten

- **Attraktives Vergütungspaket – bis zu 90k p.a. – je nach Qualifikation/Berufserfahrung**
- **Strukturierter Onboarding-Prozess in der Hauptniederlassung inkl. Mitarbeiterapartment und vollständiger Kostenübernahme**
- **Modernes Büro in attraktiver Lage direkt bei der SBahn-Stammstrecke – zentral gelegen mit Blick über di Dächer Münchens**
- **Arbeiten in einem kleinen, internationalen Team mit kurzen Entscheidungswegen**
- Direktvermittlung – Festanstellung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Eric Hiller - Niederlassungsleiter München

Mail: muenchen@salservicegmbh.de

Mobil: 0176 - 452 977 68

Abteilung(en): IT/EDV

Impressum