

Sales Development Representative (m/w/d)



Working smarter, together.

Gamma Holding GmbH
Ziegeleistraße 2 • 95145 Oberkotzau

T: +49 9286 9404-139

bewerbung@gammacommunications.de

www.gammacommunications.de



Deine Aufgaben:

- Du identifizierst potenzielle Kunden durch Recherche, Networking und die Nutzung von Tools wie LinkedIn, CRM-Datenbanken und anderen Quellen zur Lead-Generierung.
- Du nimmst Kontakt zu potenziellen Kunden per Telefon, Emails und in sozialen Medien auf, um die Produkte und Dienstleistungen von Gamma Communications vorzustellen.
- Du qualifizierst Leads anhand definierter Kriterien, um sicherzustellen, dass sie mit unserem Zielkundenprofil übereinstimmen.
- Du verstehst die Bedürfnisse und Herausforderungen der potenziellen Kunden und wie unsere Lösungen diese ansprechen können.
- Du planst und vereinbarst Meetings und Demos für das Vertriebsteam mit qualifizierten Leads.
- Du pflegst genaue und aktuelle Aufzeichnungen über alle Interaktionen mit potenziellen Kunden in unserem CRM-System.
- Du arbeitest eng mit dem Marketing- und Vertriebsteam zusammen, um effektive Strategien zur Lead-Generierung zu entwickeln und umzusetzen.
- Du führst zeitnahe Follow-ups mit potenziellen Kunden durch, um Beziehungen zu pflegen und sie durch die Vertriebskette zu bringen.
- Du erstellst regelmäßig Berichte über die Lead-Generierung, den Status der Vertriebspipeline und die Kennzahlen für das Vertriebsteam.



Sales Development Representative (m/w/d)

Working smarter, together.

Gamma Holding GmbH
Ziegeleistraße 2 • 95145 Oberkotzau

T: +49 9286 9404-139

bewerbung@gammacommunications.de

www.gammacommunications.de



Das bringst Du mit:

- Bachelor in Wirtschaft, Marketing, Kommunikation oder ähnlich wünschenswert, aber nicht zwingend notwendig
- 1-2 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Vertriebsrolle oder in einer Rolle mit Kundenkontakt
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Kommunikations- und Sozialkompetenz
- Fähigkeit, schnell Beziehungen zu potenziellen Kunden aufzubauen
- Sicherer Umgang mit CRM-Software (z.B. Salesforce) und anderen Vertriebstools
- Sehr gutes Organisations- und Zeitmanagement
- Hohe Selbstmotivation, Zielorientierung und Teamfähigkeit
- Belastbarkeit und Fähigkeit, mit Absagen umzugehen
- Enthusiastische und lernwillige Arbeitsweise sowie kreative und strategische Denkweise

