

Inside Sales Representative (m/w/d) DACH

Abteilung: **Sales DACH**

Standort: **Reutlingen (Deutschland)**

Kurzbeschreibung der Stelle:

Der Inside Sales Representative (ISR) (m/w/d) spricht potenzielle Vertriebspartner, Berater, Integratoren, Endverbraucher und andere wichtige Meinungsführer und Entscheidungsträger an, die sich für die Produkte von Leyard interessieren. Der ISR (m/w/d) arbeitet eng mit dem Field Sales Manager und dem Inside Sales Manager - Europe zusammen, um sicherzustellen, dass das Unternehmen die zugewiesenen Verkaufsziele für das jeweilige Gebiet erreicht.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Erstellen von Angeboten für die Kunden des Unternehmens
- Neue Leads bearbeiten
- Erfassung von Kunden, Kontakten, Projekten und Angeboten im ERP-System
- Zusammenarbeit mit und Unterstützung von Außendienstmitarbeitern
- Aufrechterhaltung guter Geschäftsbeziehungen zu Kunden
- Kommunikation mit Kunden
- Empfehlung der besten Lösung für den Kunden, Erstellen von Angeboten
- Koordination mit anderen Abteilungen bei Auftragseingang
- Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten und Entwicklung von Leads
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen bei der Erstellung von Ausschreibungen

Anforderungen:

- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Einschlägige Ausbildung in den Bereichen Vertrieb, Wirtschaft, Verwaltung oder Technik
- Erfahrung im Technologievertrieb
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten sind von großer Bedeutung
- Geschäftsorientiertes Denken und präzises Arbeiten
- Fähigkeit, sehr dynamisch und schnell zu arbeiten
- Kenntnisse der Salesforce-Umgebung sind von Vorteil

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns über die Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen, bevorzugt per E-Mail an hremea@leyardgroup.com.