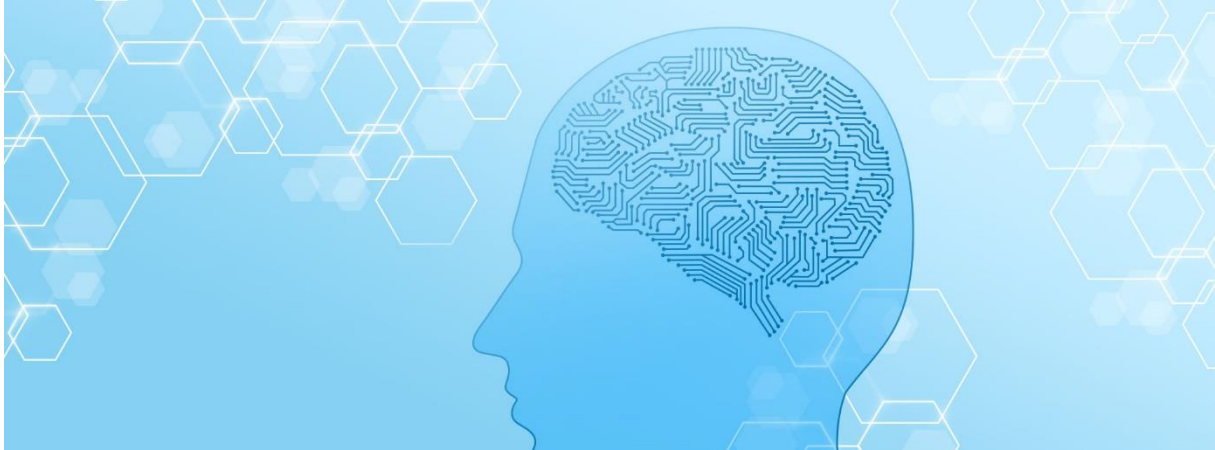


Stellenanzeige für den Standort Aachen

Inside Sales Manager (m/w/d)



ServiceOcean entwickelt seit 2013 webbasierte IT-Lösungen für Unternehmen aller Branchen. Wir sind heute der mehrfach ausgezeichnete Markt- und Innovationsführer für eine auslastungsbasierte, minutengenaue Erreichbarkeit im Kundenkontakt ganz ohne Wartezeiten. Zu unseren Auftraggebern zählen Großunternehmen mit vielen Kundenkontakten in Service und Vertrieb, wie bspw. Versicherungen, Finance, Energieversorger, Telekommunikation, Tourismus, Handel, etc. Der Erstkontakt zu unseren Zielkunden erfolgt über das Service Center, das Marketing, den Vertrieb und die Geschäftsführung. Zudem sind die IT und der Einkauf an den Verhandlungen beteiligt.

Was wir bieten

- Bei ServiceOcean werden Motivation und Engagement hochgeschätzt. Macher und Mitdenker finden hier Raum zur Selbstverwirklichung. Wir bieten Ihnen die Entwicklungschance vom Junior zum Senior.
- Es gilt, die hohen Wachstumsziele in Deutschland, der Schweiz, Österreich und den Niederlanden gemeinsam zu erreichen. Als Vertriebsprofi nehmen Sie dabei eine wichtige Rolle ein.
- Dazu bieten wir eine faire und leistungsabhängige Bezahlung, die sich an der Erreichung gemeinsamer Unternehmensziele orientiert.
- Wir bieten die Dynamik, Flexibilität und Unabhängigkeit eines Jungunternehmens verbunden mit interessanten Entwicklungs- und Aufstiegschancen.
- Flache Hierarchien ermöglichen den Teams in Aachen und St.Gallen eine optimale Entfaltung ihrer Kenntnisse. Das Wohl der Mitarbeitenden nimmt einen hohen Stellenwert in der Unternehmenskultur ein.

Ihr Profil

Für den anspruchsvollen Business-to-Business Vertrieb unserer Softwarelösungen suchen wir einen motivierten Inside Sales Manager IT bzw. Vertriebsinnendienst (m/w/d) für den Standort Aachen:

- Nach Ihrer abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung oder einem Studium haben Sie bereits Erfahrung im Inside Sales/ Vertriebsinnendienst beratungsintensiver Produkte bzw. im Softwarevertrieb.
- Sie verfügen über ein starkes Verhandlungsgeschick mit Abschlusssicherheit und begeistern Ihre Kunden mit hoher Eigenmotivation und einer zielorientierten Arbeitsweise.
- Ihr Herz schlägt für den Vertrieb und treibt Sie zu immer neuen Höchstleistungen an. Sie versetzen sich gerne in die Kunden hinein und beraten diese auf professioneller Ebene.
- Ihr Kommunikationsgeschick hilft Ihnen dabei, die Herausforderungen der Kunden zu verstehen und sie bestmöglich zu beraten. Sie arbeiten gerne mit Zahlen und stecken sich hohe Ziele.
- Wichtig sind ein hohes Verständnis für Kunden und Technologie sowie eine hohe Motivation für den Vertrieb. Wünschenswert sind verhandlungssichere Kenntnisse in Englisch oder Niederländisch.

Ihre Aufgaben

Sie arbeiten selbstständig an der Kundenakquisition mit drei Schwerpunkten im Vertriebsbereich:

- Im Aachener Büro liegt Ihr Fokus auf der telefonischen Kontaktaufnahme mit möglichen Interessenten. Im Erstkontakt gilt es das Kundenvertrauen durch Kompetenz und Sympathie aufzubauen.
- Im Telefonat gilt es, Interessenten vorzugsweise ein Webinar oder einen Vor-Ort Termin anzubieten. Das Webinar halten Sie selbstständig und scheuen dabei natürlich nicht den Kontakt via Webcam.
- Nach dem Telefonat oder Webinar kann der Vor-Ort-Termin das Ziel sein. Nach der Einarbeitung halten Sie gerne und sicher die Präsentation. Für Reisen steht der neue Audi A6 Avant zur Verfügung.
- Unterstützung erhalten Sie durch umfassende Schulungen direkt von den beiden Gründern und Geschäftsführern. Sie arbeiten eng mit ihnen zusammen und entwickeln sich vom Junior zum Senior.
- Sie haben keine Scheu vor der Kaltakquise und führen aktiv Beratungs- und Verkaufsgespräche mit entsprechender Kenntnis der Produkte und Kundenanforderungen.
- Sie verantworten den Aufbau und die Pflege eines Netzwerkes und nehmen regelmäßig an relevanten Veranstaltungen teil. ServiceOcean ist jedes Jahr auf der Call Center World in Berlin vertreten.
- Im CRM System planen Sie Vertriebsaktionen und leiten dabei auch externe Dienstleister an. Bei der Abklärung von technischen Details arbeiten Sie eng mit unserem Projektmanagement zusammen.
- Unser hervorragendes Projektmanagement führt die von Ihnen akquirierten Kunden sicher zum Erfolg. Gemeinsam arbeiten wir auch an der Bindung und Entwicklung der Bestandskunden.

Ihr Ansprechpartner

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen und weiteren Referenzen. Bitte geben Sie das mögliche Eintrittsdatum und Ihre ungefähre Gehaltsvorstellung an. Senden Sie die Unterlagen bitte per E-Mail an:

Dr. Alexander Schagen
Geschäftsführer
Direkt: +49 (0)241 4125 212 1
Schagen@ServiceOcean.com

ServiceOcean SalesDE GmbH
Jülicher Straße 306
52070 Aachen
www.ServiceOcean.com