

Gute Produkte
gut verkaufen –
das ist genau
Dein Ding!

› Inside Sales

(m/w/d)

cnit



time4you

Inside Sales (m/w/d)

Deine Aufgaben

Du qualifizierst und pflegst Kontakte und Leads. Dabei nutzt du Instrumente des Lead-Nurturing und Content-Marketing. Du verkaufst unsere Produkte und Dienstleistungen per Telefon und Webkonferenz an mittelständische Unternehmen, Konzerne, Bildungsträger und öffentliche Einrichtungen. Du hältst unsere Datenbank und unser CRM-System aktuell und generierst regelmäßig Auswertungen und Berichte.

Das bringst du mit

Dein Studium oder deine Ausbildung hast du gut bis sehr gut abgeschlossen. Du hast kaufmännische Kenntnisse und einen Draht zu Software und IT. Wenn du zusätzlich Erfahrung im Bildungswesen (Weiterbildung) hast, umso besser! Telefonieren macht dir Spaß und du bist kommunikativ! Du arbeitest strukturiert und eigenverantwortlich. Du bist verbindlich, und wenn du dir etwas vornimmst, erreichst du es auch! Du denkst analytisch, und in neue Projekte arbeitest du dich schnell ein. Wenn es stressig wird, bleibst du gelassen. Selbst Millenials können dir in Social Media nichts vormachen. Office (Excel, Word, Powerpoint) beherrschst du mit links.

Kontakt

Du hast hohe Ansprüche und bist bereit, dafür alles zu geben? Dann bewirb dich per E-Mail: jobs@time4you.de. Deine Ansprechpartnerin ist Barbara Weißmann.

Wo Du arbeitest

Im Hauptbüro am Firmensitz in Karlsruhe

Gute Produkte
gut verkaufen
das ist genau
Dein Ding!

