

STELLENBESCHREIBUNG

Inside Sales Specialist

Du telefonierst gern, bist verkaufsorientiert und kommunikativ? Du hast Lust mit uns zu wachsen und unseren Kunden zu helfen?

Das sind wir

DIMARCON unterstützt seine Kunden seit 25 Jahren in der systematischen und nachhaltigen Gewinnung von Neukunden. Unsere Kunden sind mittelständische Unternehmen (KMU) aus den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Zulieferindustrie, produzierendes Gewerbe und industrienaher Dienstleistungen wie Werbeagenturen, Unternehmensberatungen und Personaldienstleister.

Wir suchen zu nächstmöglichem Zeitpunkt einen Inside Sales Specialist (m/w/d) in Voll- oder Teilzeit für die Standorte Bremen / Wiesbaden / Stuttgart.

Deine Aufgaben

- Du übernimmst die telefonische Bedarfsanalyse und informierst über Dienstleistungen und Produkte unterschiedlicher Branchen mit dem Ziel Kundentermine zu vereinbaren.
- Du versendest Angebote und Informationsunterlagen an die Kunden per E-Mail und über Social Media
- Zum Teil arbeitest du eng mit den Außendienstmitarbeitern zusammen, um die jeweilige Terminkoordination sowie die dazugehörige Vor- und Nachbereitung sicherzustellen.
- Du dokumentierst deine Gesprächsergebnisse in unserem CRM-System, erfasst und pflegst Kundendaten in den Systemen unserer Auftraggeber.

Deine Qualifikation

- Du bringst eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Vertrieb, Handel oder Logistikbereich oder vergleichbare Qualifikation mit.
- Idealerweise hast du mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertriebsinnendienst und ein ausgeprägtes technisches Verständnis, aber auch Quereinsteiger mit der richtigen Einstellung sind willkommen.
- Du hast Freude an der aktiven Kundenansprache und verfügst über gute Kommunikations- und Kontaktfähigkeiten.
- Du bist sprachgewandt, hast eine angenehme Stimme und eine sichere Ausdrucksweise.
- Du hast deine Aufgabe stets im Blick und erledigst sie mit viel Eigeninitiative. Du arbeitest strukturiert, bist teamfähig und in wechselnde Situationen und Aufgaben kannst du dich schnell hineindenken.
- Du arbeitest gerne eigenverantwortlich und selbstständig, agierst ergebnisorientiert und verfügst über Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen.
- Im Umgang mit gängigen MS-Office Programmen bist du versiert, Kenntnisse von CRM-Systemen (optimalerweise salesforce) sind von Vorteil.

Deine Benefits

- Eine sichere und langfristige Anstellung in Teilzeit oder Vollzeit in einem innovativen und erfolgreichen Unternehmen sowie eine attraktive leistungsbezogene Vergütung.
- Ein auf Wachstum ausgerichtetes Umfeld mit attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten sowie mit viel Freiraum für Mitgestaltung und interessanten, vielseitigen Aufgaben und Projekten.
- Intensive Einarbeitung und individuelle Unterstützung durch hilfsbereite, freundliche Kollegen und eine tolle Arbeitsatmosphäre in einem qualifizierten Team mit angenehmem Arbeits- und Betriebsklima.
- Du arbeitest in einem schönen, zentral gelegenen Büro mit heller und offener Arbeitsatmosphäre in modernen Räumlichkeiten.
- Wir bieten regelmäßig stattfindende gemeinsame Teamevents, die Spaß machen und die Gemeinschaft stärken.
- Die Arbeitszeit bewegt sich zwischen 8:00 Uhr und 17:00 Uhr (Du kannst deine Arbeitszeit mit den Kollegen bzw. der Teamleitung absprechen).

Ein tolles Team freut sich auf dich.

Ansprechpartner: Saskia Huisman | 0611 050 103 12 | karriere@dimarcon.de