

Werde Teil des Solutiance-Teams.

Wir freuen uns Dich kennenzulernen.

Sales Representative (m/w/d) Neukunden-Gewinner

Wir entwickeln softwaregestützte Dienstleistungen für die Instandhaltung von Immobilien und Anlagen. Damit helfen wir Unternehmen, Ihre Immobilien effizient und pflichtbewusst zu betreiben. Kunden werden mit den Lösungen des Konzerns in die Lage versetzt, komplette Prozesse im Betrieb ihrer Immobilien an Solutiance auszulagern und deren Ausführung softwarebasiert zu kontrollieren. Mit unserem interdisziplinären Team, bestehend aus derzeit 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sorgen wir für Qualitäts- und Effizienzsteigerungen für alle Beteiligten.

Nun suchen wir Dich für die Unterstützung im Bereich Sales!

Deine Fähigkeiten

- Du bist extrovertiert und hast Spaß daran, Menschen für neue Lösungen zu begeistern.
- Du kannst zuhören und verstehst es, Deine Präsentation und Argumentation den Kundenwünschen anzupassen.
- Du zeigst Ausdauer und Motivation, auch wenn Kundenentscheidungen länger dauern.
- Du kannst komplexe Produkte erklären.
- Du magst strukturierte Prozesse und systematische Dokumentation.
- Du hast (erste) Erfahrungen im Vertrieb

Deine Aufgaben

- Produktpräsentation bei Leads, welche aus digital basierten Kampagnen generiert werden.
- Initiierung von Angeboten in Zusammenarbeit mit unserem Backoffice Team.
- Kommunikation mit potenziellen Kunden bis zum Abschluss von Erstaufträgen.
- Dokumentation der Aktivitäten im CRM-System Salesforce.
- Abstimmung der Aktivitäten mit den relevanten Abteilungen des Unternehmens.
- Mitwirkung bei der Prozessgestaltung.

Was wir uns wünschen

Teamwork

Du arbeitest gern im Team und verstehst es, Dich mit Deinen Mitstreitern abzustimmen und zu organisieren.

Eigeninitiative

Du machst nicht nur „Dienst nach Vorschrift“.

Verantwortungsbewusstsein

Du arbeitest gewissenhaft und genau.

Technikaffinität

Du kennst Dich mit MS-Office aus und hast kein Problem mit einer prozessorientierten Arbeitsweise.

Was wir bieten

- ✓ Überzeugende Lösungen zu attraktiven Preisen, mit dem man Kunden gewinnen kann.
- ✓ Ein professioneller Auftritt offline wie online,
- ✓ Jederzeitige Unterstützung von Kollegen
- ✓ Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice & Teilzeitmodell
- ✓ Ein attraktives Grundgehalt plus Provision pro gewonnenen Neukunden
- ✓ 30 Tage Urlaub
- ✓ Flache Hierarchien, Kommunikation auf Augenhöhe und offene Teamatmosphäre
- ✓ Weiterentwicklung und Einbringen eigener Ideen

Neugierig?