

Inside Sales Manager – New Business (m/w/d) (Full-time | Bergkirchen / Telearbeit)

Vollzeit

Remote / Hybrid / Office Bergkirchen

Deine Aufgabe:

- Betreuung und Beratung von Neukunden
- Mitverantwortlich für den Erfolg und Umsatz Deines Vertriebsgebietes bei New Customers
- Beratung von Kunden per Telefon oder online-Medien
- Generierung der Neukunden-Pipeline inkl. Qualifizierung der Neukunden
- Dokumentation der relevanten Vertriebsinformationen im CRM-System Microsoft Dynamics 365
- Zusammenarbeit mit den Kollegen vom FieldSales, Consulting und Marketing

Deine Qualifikationen:

- Kaufmännische oder (elektro-)technische Ausbildung oder vergleichbarer Abschluss
- Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise von Softwarelösungen im B2B Umfeld
- Leidenschaft für den Vertrieb und Kaltakquise
- Offener, freundlicher und kommunikativer Umgang mit Menschen
- Absolut erforderlich: sehr gute MS Office Kenntnisse, CRM Microsoft Dynamics, ausgeprägte IT-Affinität
- C2 Deutsch- und C1 Englischkenntnisse, in Wort und Schrift

Was wir bieten:

- Wachsendes Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten
- Homeoffice
- Attraktives Gehaltspaket
- 30 Tage Urlaub
- Sonderurlaub
- Betriebliche Altersvorsorge
- Vermögenswirksame Leistungen
- Ticket Plus® Karte (Edenred)
- JobRad
- Individuelles Onboarding-Programm
- Hochwertige Fortbildungen
- Gutes Betriebsklima und offene Feedbackkultur
- Motiviertes Team und hilfsbereite Kollegen
- Mitarbeiterrabatte
- Familienfreundliches Unternehmen

WSCAD gehört zur Buhl Unternehmensgruppe mit ca. 800 Mitarbeitern. Seit über 30 Jahren ist WSCAD auf die Entwicklung und den Vertrieb von E-CAD Software Lösungen spezialisiert. Zu den Kunden zählen mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne sowie Planungs- und Ingenieurbüros. Über 40.000 Anwender aus den Branchen Maschinen- und Anlagenbau sowie aus der Gebäudeautomation und

Installationstechnik führen ihre Projekte mit der integrativen WSCAD Software zum Erfolg. Neben unserem Hauptsitz in Bergkirchen bei München haben wir ein weiteres Büro zentral in München und eine Niederlassung in Breslau, Polen. WSCAD Software wird aktiv in 18 Ländern weltweit vertrieben.

Als deutsche Firma beschäftigen wir Mitarbeiter aus über 15 verschiedenen Ländern mit sehr unterschiedlichem Hintergrund. Wir schätzen die Vielfalt und bieten jedem die gleiche Chance. Was zählt, sind die Ergebnisse und das Verhalten – unabhängig von Nationalität, Geschlecht, Rasse oder Glauben.

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Du hast diese Qualifikationen und Freude daran, gemeinsam mit uns das Leben unserer Anwender zu bereichern?

Dann sende uns Deine Bewerbung!

Christina Kalff

hr@wscad.com

+49 8131 3627 338

Ansprechpartner: Christina Kalff (hr@wscad.com)

Requirements (knowledge, experience)	Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; Quereinsteiger; Spaß am Kunden; Freude am Telefonieren; Betreuung Bestandskunden; Neukundengewinnung; Lead Pipeline qualifizieren und bearbeiten; online-Medien
Place of employment	85232 Bergkirchen, Deutschland inkl. Telearbeit-Möglichkeit
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:

<https://www.pressebox.com/w/JO-J9A-49D>