

Junior Sales Executive*

Für die Betreuung und die Weiterentwicklung unserer internationalen Kundenbasis suchen wir DICH.

WAS UNS AUSZEICHNET

- Wir bieten einen langfristig sicheren Arbeitsplatz in einem teamorientierten Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Kommunikationswegen
- Wir unterstützen Dich bei der Einarbeitung und in der Weiterentwicklung Deiner Fähigkeiten (Projektmethodik, Sprach- und Fachwissen, Zertifizierungen).
- Wir bieten ein attraktives und leistungsorientiertes Vergütungspaket entsprechend der Verantwortung.
- Wir unterstützen Dich mit zielorientierten und flexiblen Arbeitszeitmodellen und Home Office Konzepten.

WAS DICH ERWARTET

- Betreuung internationaler Kunden durch die Bearbeitung und Präsentation von Angeboten sowie die Durchführung von Produktdemos
- Marktanalyse für die Durchführung von Kaltakquise-Kampagnen in Zielbranchen
- Analyse und Konzeption der Value Proposition für potentielle Enterprise-Neukunden.
- Eigenverantwortliche Planung und Durchführung aller Aktivitäten im Verkaufszyklus, von der Leadgenerierung über die Angebotserstellung und Präsentation bis zum Vertragsabschluss.
- Aufbau und Pflege des CRM mit Leads und Opportunities

WAS DICH AUSZEICHNET

- Verbindliches Auftreten und Kommunikationsfähigkeiten, mit denen Du Kunden begeistern und unterstützende Teams motivieren kannst
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative, strukturierte Arbeitsweise und Verantwortungsbewusstsein sowie eine ausgeprägte Lösungs- und Erfolgsorientierung.
- Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsinformatik oder vergleichbare berufliche Qualifikationen
- Idealerweise (erste) Erfahrung und Erfolge im Vertrieb von IT und/oder Service-Lösungen.
- Idealerweise (erste) Erfahrung in der Digitalisierung von Service Prozessen in/für größeren Organisationseinheiten.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse zur erfolgreichen Gestaltung und/oder Mitwirkung in Präsentationen, Workshops, Verkaufsgesprächen und Vertragsverhandlungen.
- Sicherer Umgang mit MS Office 365

Arbeitsort

Paderborn // Homeoffice
Remote work possible



Haben wir Dein Interesse geweckt?

Bei Eignung und Interesse würden wir uns freuen Dich kennen zu lernen. Gerne informieren wir bei dieser Gelegenheit auch ausführlicher über unser Unternehmen und die von uns mit Begeisterung entwickelten Lösungen. Wir behandeln Deine Daten vertrauensvoll: [Datenschutz](#).

Bitte sende Deine vollständige Bewerbung mit Angaben zum Gehaltswunsch vorzugsweise elektronisch an:

GMS Development Gesellschaft für Software-Entwicklung mbH

Personalabteilung
Frau Birgit Bräuer
Tel.: +49 5252 9891 0

An der Talle 89
D-33102 Paderborn

Bewerbung per E-Mail an

bewerbung@gms-development.com

* Uns als GMS ist Chancengleichheit und Vielfalt (Diversity) im Arbeitsumfeld wichtig. Wir sind an Deinen Stärken und Erfahrungen interessiert. Jeder ist willkommen, unabhängig von Geschlecht, Alter, Abstammung, nationaler Herkunft oder ethnischer Zugehörigkeit, Religion, Behinderung oder sexueller Orientierung.