

## INSIDE SALES REPRESENTATIVE (M/W/D) IN VOLL- ODER TEILZEIT

**Du bist engagiert und suchst eine spannende Aufgabe im Vertrieb? Du bist kommunikativ und kannst Gesprächspartner von einem Softwareprodukt überzeugen? Du hast Lust dich im agilen Umfeld eines Startups zu engagieren? Dann bewirb dich bei einem der spannendsten SaaS/B2B-Startups Kölns.**

APADUA ist ein Startup im Bereich SaaS/B2B und betreibt eine einzigartige Plattform für Digitales Beratermanagement. Wir helfen Unternehmen jeder Art bei der Auswahl der passenden Unternehmens- oder Managementberatung für ihre individuelle Projektproblemstellung. Zum Aufbau eines schlagfertigen Teams suchen wir am Standort Köln-Ehrenfeld ab sofort einen erfahrenen Inside Sales Representative (M/W/D) in Voll- oder Teilzeit.

### **Deine Hauptaufgaben:**

Zu deinen Hauptaufgaben zählen Leadmanagement, Partnermanagement und Telefonvertrieb. Hierbei stehen folgende Aufgaben im Vordergrund:

- Du akquirierst und betreust Geschäftskunden.
- Du identifizierst und qualifizierst Leads und verwertest erfolgreich die sich ergebenden Chancen.
- Du pflegst den Kontakt und direkte Beziehungen zu deinen Geschäftspartnern.
- Du dokumentierst alle Vertriebsaktivitäten und Ergebnisse in den entsprechenden Tools.
- Du nimmst an Messen und Kundenterminen teil, in denen du potentielle Kunden von uns überzeugst.
- Du verantwortest telefonische Vertriebskampagnen und akquirierst Neukunden für das Unternehmen.
- Du überzeugst durch fundierte Kenntnis unserer Produkte.

### **Deine Qualifikation:**

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung und/oder ein abgeschlossenes Studium und erste Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise von IT-Lösungen.
- Du hast ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten, arbeitest lösungs- und kundenorientiert.
- Du sprichst und schreibst fließend Deutsch und verhandlungssicher Englisch.
- Du übernimmst persönlich Verantwortung für Projekte, arbeitest strukturiert und zielorientiert.
- Du hast Erfahrung im Umgang mit gängigen CRM Tools.
- Du bist gut organisiert und strukturiert, bist es gewohnt selbstständig zu arbeiten und verfügst über die Fähigkeit Dinge voranzutreiben.
- Du entwickelst eigene Ideen und bringst diese aktiv ein.
- Du sprichst Kunden individuell und flexibel an.
- Du pflegst eine zielorientierte Gesprächsführung und kannst Gesprächspartner bereits während der Evaluierungs- und Beratungsphase begeistern.

### **Das bieten wir:**

Du wirst früh eigene Ideen einbringen können und schnell umsetzen dürfen. Eigenständigkeit und großer Handlungsfreiraum bringen Verantwortung für professionelles und ergebnisorientiertes Arbeiten mit sich. Du bist Mitglied in einem agilen Team und trägst Verantwortung für den Vertriebserfolg. Die Arbeit in einem Startup bietet enormes persönliches Entwicklungspotential. Natürlich wirst du finanziell am Unternehmenserfolg beteiligt. Auch wird der Spaß nicht zu kurz kommen.

### **Du möchtest Teil von APADUA sein?**

Sende uns deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an [jobs@apadua.com](mailto:jobs@apadua.com).

Weitere Informationen über APADUA findest du unter [www.apadua.com](http://www.apadua.com).