

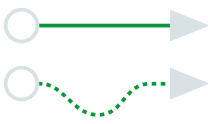
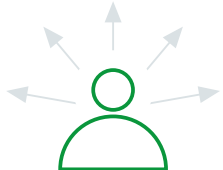






# Sales Specialist Outbound

## 100%

 <p><b>Vielseitige, verantwortungsvolle und selbstständige Arbeit</b></p>	 <p><b>Tolle Teamanlässe jedes Quartal</b></p>	 <p><b>Kurze Entscheidungswege</b></p>	 <p><b>Viele Möglichkeiten um das Wachstum mitzugestalten</b></p>
 <p><b>Flexible Aufteilung zwischen Home Office und Büro</b></p>	 <p><b>Junges, motiviertes Team, zieht am gleichen Strick, flache Hierarchie</b></p>	 <p><b>Modernste Arbeitsgeräte und Tools</b></p>	 <p><b>Weiterbildungen: Schulungen, Präsentationen, Konferenzen</b></p>

### Aufgabenprofil

- Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden durch Outbound-Aktivitäten (z. B. Cold Calls, E-Mails, LinkedIn).
- Aufbau und Pflege einer Pipeline qualifizierter Leads zur Übergabe an das Sales-Team.
- Durchführung von Erstgesprächen zur Qualifizierung von Leads.
- Entwicklung und Umsetzung neuer Strategien zur Steigerung der Lead-Generierung.
- Aufbau von Beziehungen zu Entscheidungsträgern in Zielunternehmen, um Interesse an unseren Dienstleistungen zu wecken.

### Wir erwarten

- Erste Erfahrungen im Vertrieb oder in der Outbound-Leadgenerierung, idealerweise im B2B-Umfeld
- Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft in der Ansprache von potenziellen Kunden.
- Freude am Aufbau von Beziehungen und an der Neukundenakquise.
- Zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise mit Fokus auf messbare Ergebnisse.
- Vertrautheit mit CRM-Systemen (z. B. HubSpot, Salesforce) und Recherchertools.