

Sales Operations & Customer Development Specialist (m/w/d) - Datenanalyse, CRM und Vertriebsunterstützung

 **STANDORT PFULLINGEN**

 • Vollzeit
• Teilzeit



Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir eine analytische und kommunikationsstarke Persönlichkeit, die Kunden- und Vertriebsdaten gezielt auswertet, neue Potenziale erkennt und unseren technischen Vertrieb bei der Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten unterstützt. Dabei verbinden Sie Datenanalyse, Kundenkontakt und digitale Vertriebsprozesse in einer vielseitigen Schnittstellenfunktion.



Daten sind Ihre Stärke – daraus machen Sie mit uns echte Vertriebschancen.



Ihre Aufgaben umfassen:

- Analyse und Aufbereitung von Kunden- und Vertriebsdaten aus Microsoft Dynamics 365 Business Central und HubSpot
- Identifikation von Verkaufs- und Entwicklungspotenzialen bei Bestands- und Neukunden
- Recherche und Qualifizierung relevanter Ansprechpartner und Entscheider,
- z. B. über LinkedIn, Business-Datenbanken und digitale Tools
- Telefonische und schriftliche Erstansprache potenzieller Kunden
- Durchführung erster digitaler Kennenlern- und Scoping-Gespräche
- Vereinbarung qualifizierter Kundentermine für den technischen Vertrieb
- Nachverfolgung offener Angebote und Unterstützung beim Angebotstracking
- Pflege, Aktualisierung und Bereinigung von Kunden- und Kontaktdaten im CRM
- Erstellung von Auswertungen, Reports und Handlungsempfehlungen für den Vertrieb
- Unterstützung beim Onboarding neuer Kunden
- Mitwirkung bei der Automatisierung und Weiterentwicklung von Abläufen zwischen ERP, CRM und weiteren Vertriebstools



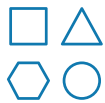
Das bringen Sie mit:

- Eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, ein vergleichbares Studium oder relevante Berufserfahrung
- Freude daran, Daten zu analysieren und daraus konkrete Maßnahmen abzuleiten
- Eine strukturierte, sorgfältige und eigenständige Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und Interesse am direkten Kundenkontakt
- Sicheres und professionelles Auftreten am Telefon, in Videogesprächen und in der schriftlichen Kommunikation
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift für die interne und externe Kommunikation
- Gute Englischkenntnisse, idealerweise mindestens B2
- Offenheit für neue Systeme, digitale Anwendungen und moderne Vertriebsprozesse
- Von Vorteil sind erste Erfahrungen mit HubSpot, Microsoft Dynamics 365 Business Central, Power BI, Sales Operations, Vertriebsinnendienst, Customer Success oder Business Development.

Das bieten wir Ihnen



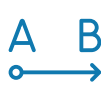
Strukturierte Einarbeitung



Abwechslungsreiche Tätigkeit



Direkte Zusammenarbeit



Kurze Entscheidungswege



Flexible Arbeitsmöglichkeiten



Raum für Entwicklung und eigene Ideen



Weiterbildungsmöglichkeiten



Bike Leasing



28 Urlaubstage + 31.12. frei



Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie diese per E-Mail an:
bewerbung@beewatec.de

BeeWaTec AG

Personalabteilung
Kunstmühlestraße 16
72793 Pfullingen

+49 7121-62 87 16-916

bewerbung@beewatec.de

www.beewatec.de