

Sales Development Representative (m/w/d)

Du willst im B2B-Vertrieb durchstarten und Dir von Anfang an das Handwerkszeug aneignen, mit dem man später auch die größten Kunden gewinnt und betreut? Du willst nicht einfach Listen abtelefonieren, sondern mit Neugier, Struktur und den richtigen Fragen herausfinden, wo IT-Sicherheit „Made in Germany“ den Unterschied macht? Dann starte Deine Sales-Karriere bei uns mit klarem Fokus, ehrlichem Feedback und der Perspektive, Dich Schritt für Schritt Richtung Account Management zu entwickeln und verstärke unser Team als Sales Development Representative (m/w/d) am Standort Bochum bzw. teilweise per remote.

Deine Aufgaben

- Du spürst passende Zielkunden im B2B-Umfeld auf und sprichst sie aktiv telefonisch, per E-Mail oder über LinkedIn an
- Du qualifizierst Leads aus Webinaren, Messen und Marketing-Kampagnen und entwickelst dabei ein sicheres Gespür dafür, welche Kontakte verkaufsreif sind
- Du bildest mit Deinem Account Manager ein Tandem: Du vereinbarst die Beratungstermine, ihr bereitet sie gemeinsam vor und entwickelt eure Verkaufschancen zusammen weiter
- Du hältst Deine Kontakte und Aktivitäten im CRM aktuell, fasst zum richtigen Zeitpunkt nach und behältst so Deine eigene Pipeline im Blick
- Du teilst Marktfeedback aus Deinen Gesprächen mit dem Team und trägst so dazu bei, dass Du das Geschäft besser kennenlernst und wir gemeinsam besser werden

Dein Profil

- Du hast erste Erfahrung im Vertrieb, in der Telefonakquise, im Inside Sales oder in einer vergleichbaren kundennahen Rolle und bist auch als Quereinsteiger*in mit Kommunikationstalent bei uns willkommen
- Du telefonierst gerne und lässt Dich von einem „Nein“ nicht aus der Ruhe bringen
- Du arbeitest strukturiert, behältst auch bei mehreren parallelen Kontakten den Überblick und bringst idealerweise erste Erfahrung mit CRM-Systemen mit
- Du bist neugierig, offen für Feedback und hast Lust, Dir das Sales-Handwerk von Grund auf anzueignen
- Du kommunizierst verhandlungssicher auf Deutsch (mind. C1) und verfügst über gute Englischkenntnisse

Deine Vorteile bei G DATA

Mission
Schütze mit uns Menschen und Unternehmen vor Cyberkriminalität

Flexibilität
Du entscheidest, wann und wo Du arbeitest – früh oder spät, im Büro oder von zuhause

Onboarding
Strukturierter Start, moderne Ausstattung und Unterstützung durch Dein Team

Urlaub
30 Tage Erholung im Jahr

Gestaltungsfreiraum
Hier ist Platz für Visionen – Deine Ideen treiben uns voran

Perspektive
Weiterbildungen und Sprachkurse für Deine Weiterentwicklung

Altersvorsorge
Clever vorsorgen dank extra hohem Arbeitgeberzuschuss

Mobilität
Eigener Parkplatz, E-Ladesäulen, Jobrad, Anbindung zum Radweg, Fahrradkeller und Duschen

Vergünstigungen
Rabatte über „Corporate Benefits" und kostenlose Software-Lizenzen

Bio-Verpflegung
Frische, hochwertige Speisen zu günstigen Preisen im Bistro. Kostenlos: Obst, Brot, Kaffee und weitere Getränke

Campus-Feeling
Für Austausch und Spaß stehen Café, Arcade Raum, Kicker- und Billardtisch zur Verfügung

Gilden-Konzept
Wissen teilen, Sport-Zuschuss und Freizeit-Communities

Events
Ob Sommerfest, Weihnachtsfeier oder Teamevents – wir feiern und erleben gemeinsam

Jetzt bewerben

Deine Ansprechpartnerin

Talentmanagement

Lena Kurrat
+49 234 9762 265
personal@gdata.de

G DATA CyberDefense AG
Königsallee 178 a • 44799 Bochum



Video player configuration error

Error 153

Watch video on YouTube Learn more

Error 153