

ROOMZ SA ist ein schnell wachsendes Unternehmen in der Schweiz. Wir helfen unseren Firmenkunden, ihre Sitzungszimmer und Arbeitsplätze effizienter zu verwalten und gleichzeitig die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern. Unsere Lösung ist eine Kombination aus einfach zu installierenden, kabellosen und eleganten Displays für Sitzungszimmer, Präsenzsensoren und SaaS-Software. Das System lässt sich problemlos mit jeder vorhandenen Kalendersoftware wie Exchange oder Office 365 verbinden.

Nach einem sehr erfolgreichen Eintritt im Schweizer Markt expandieren wir nun in verschiedene Regionen wie Frankreich, Italien, Spanien, Deutschland, Niederlande, UK und andere. Möchten Sie mit Ihren Marktkenntnissen und Ihrer Persönlichkeit zum Erfolg eines jungen und dynamischen Unternehmens beitragen? Verkaufen Sie gern und leidenschaftlich per Telefon und E-Mail? Sind Sie selbstmotiviert, voll engagiert und begeistert für neue Technologien?

Wenn ja, dann sind Sie bei uns richtig und bewerben Sie sich als:

Inside Sales / Business Development (m/f, 80-100%) für den deutschen Markt

In dieser Funktion verantworten sind Sie stark an der Entwicklung Ihrer Region beteiligt und unterstützen den Sales Manager. Sie haben ein gutes Verständnis des Verkaufsprozesses, sind ein guter Zuhörer, verstehen die Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden und haben eine nachgewiesene Erfolgsbilanz im Verkauf. Dank Ihrer Leidenschaft und Ihres Enthusiasmus werden Sie in der Lage sein, unsere einzigartige Technologie zu positionieren und potenzielle Kunden von der Implementierung von ROOMZ zu überzeugen.

Ihre Aufgaben

- Lead Management: Antwort auf eingehende Kundenanfragen
- Enge Zusammenarbeit mit lokalen Partnern
- Neue Projekte und Opportunitäten suchen und gewinnen
- Entwicklung und Management der Sales Pipeline in unserem CRM-System (Salesforce)
- Administrative Unterstützung für den Verkaufsleiter
- Mitarbeit im Aufbau Partner-Programm in Deutschland
- Markt und Wettbewerbsanalyse

Ihr Profil

- Verkaufserfolge im Bereich Telekommunikation/IT bei Geschäftskunden (B2B)
- Starker Fokus auf Umsatzwachstum und Vertrieb
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Hohe Sozialkompetenz, begeisterungsfähig, selbständig
- Bereitschaft von Zuhause oder von einem Co-Working Büro zu arbeiten

Wir bieten

- Eine spannende Aufgabe in einem innovativen und anregenden Arbeitsumfeld
- Eine flache und unkomplizierte Hierarchie und eine ausgezeichnete Unternehmenskultur
- Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung beim Marktaufbau
- Möglichkeit der Weiterentwicklung innerhalb eines wachsenden Unternehmens
- Angemessene Entlohnung
- Arbeiten von Zuhause oder von einem Co-Working Büro

Mehr Infos zu ROOMZ unter: www.roomz.io

Interessiert? – Kontaktieren Sie uns jetzt und senden Sie Ihren Lebenslauf mit einem Motivationsschreiben an jobs@roomz.io