



Namirial®



Wir suchen Dich als

Inside Sales Manager (w/m/d)

um baldmöglichst unser Team in Herrenberg zu verstärken – aus dem Büro an unserem Firmensitz und/oder aus Deinem Home Office innerhalb Deutschlands

- **Du bist ein Organisationstalent, pragmatisch und hast ein gutes Verständnis für Technik?**
- **Freunde beschreiben Dich als charmant, kommunikativ, teamorientiert und empathisch?**
- **Du hast Lust auf einen abwechslungsreichen Job, bei dem Du viel dazu lernen kannst?**

Dann bewirb Dich jetzt bei uns.

Deine Chance

Namirial ist einer der weltweit führenden Anbieter für digitale Vertrauensdienste. Unsere Lösungen ermöglichen unseren Kunden dank beweiskräftiger elektronischer Verfahren weitestgehend auf Papier in ihren Prozessen zu verzichten, insbesondere wenn es um die Unterschrift geht. Unser Markt wird in den nächsten Jahren weiterhin kräftig wachsen - und Du kannst mit uns wachsen.

Deine Aufgaben sind vielseitig und abwechslungsreich: Du wirst private Unternehmen und die öffentlichen Verwaltung dabei unterstützen rascher, bequemer und effizienter zu arbeiten. Dabei bekommst Du wertvolle Einblicke in eine Vielzahl von Branchen und Geschäftsbereichen. Bei entsprechender Eignung kannst Du rasch zum Account Manager und noch weiter aufsteigen.

Mehr Infos über Namirial als Arbeitgeber
<https://www.namirial.com/de/karrieremoeglichkeiten-bei-namirial/>

Dein neues Team

Unser internationales Team im Vertrieb freut sich auf Dich. Du berichtest direkt an den Geschäftsführer von Namirial Deutschland. Dich erwartet ein erfahrenes, sehr gut eingespieltes, hochmotiviertes Team mit Start-Up-Spirit, das wirklich Spaß bei der Arbeit hat.

Unsere Interessenten und Kunden schätzen Deine neuen Kollegen als zuverlässige und vertrauenswürdige Experten in der Planung, Umsetzung und Optimierung der Digitalisierung ihrer Prozesse - und das zum Teil schon seit vielen Jahren.

Auf der nächsten Seite: Was wir uns von Dir wünschen



Entdecke Deinen nächsten Karriere-Schritt

Deine neue Rolle

Du bist verantwortlich für die Akquise, Qualifizierung und Entwicklung von Leads sowie für das Management von Vertriebsprozessen und die Betreuung von Software Assurance und Abonnementverlängerungen. Du arbeitest intern z.B. mit Deal Desk, Finance, Personalverwaltung, Legal und extern mit Entscheidungsträgern auf mittlerer und C-Level-Ebene zusammen.

Deine Erfahrungen

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder mehrjährige Berufserfahrung im telefonischen Kundenkontakt-Management
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb (Innen- oder Außendienst) oder in einer vertriebsunterstützenden Funktion
- Vertraut im Umgang mit anspruchsvollen Unternehmenskunden
- Nachgewiesene Verantwortung für das Management des gesamten Vertriebszyklus, von der Akquise über den Aufbau einer Pipeline bis hin zur Präsentation bei Kunden und der Weiterleitung von Opportunities durch den Vertriebszyklus
- Erfolgreich aufgebaute vertrauensvolle Beziehungen zu Vertriebspartnern
- Erfahrungen mit CRM-Lösungen, z.B. Microsoft Dynamics

Zusätzlich vorteilhafte Erfahrungen

- Erfahrung mit Collaboration Tools, z.B. Google Workspace
- Erfahrung mit elektronischen Signatur-Lösungen, z.B. DocuSign
- Erfahrung mit Social Selling Tools, z.B. LinkedIn Sales Navigator

Deine Fähigkeiten

- Freude am Beraten und Begeistern von Interessenten
- Gutes technisches Verständnis - Du kannst auch komplexere Zusammenhänge klar und verständlich vermitteln
- Souveränes Entkräften von Einwänden und nutzenorientiertes Argumentieren
- Versiert in Aufbau und Pflege vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen
- Selbstständiges, zielstrebiges Arbeiten mit Abschluss-Orientierung
- Gezieltes und nachhaltiges Verfolgen von Vertriebschancen
- Hervorragendes Zeitmanagement
- Rasche Auffassungsgabe zur Einarbeitung in neue Produkte und Dienstleistungen
- Sehr gutes schriftliches und mündliches Kommunizieren in Deutsch (Niveau: Muttersprache)
- Gutes schriftliches und mündliches Kommunizieren in Englisch

Zusätzlich vorteilhafte Fähigkeiten

- Gutes schriftliches und mündliches Kommunizieren in Italienisch

Auf der nächsten Seite: Was wir Dir anbieten



Wir freuen uns auf Dich

Dich erwarten

- Ein attraktives Vergütungspaket mit Gleitzeit und Vertrauensarbeitszeit
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Mentoring durch ein erfahrenes Management-Team mit intensiver Einarbeitung
- Flache Hierarchien und direkte, unkomplizierte Kommunikationswege
- Familiäre, freundliche Arbeitsatmosphäre
- Modernste, ergonomische Arbeitsplätze und Technik in einem mehrfach ausgezeichneten, modernen Bürogebäude mit kostenlosem Parken und optimaler Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel (2 Minuten zum IC-Bahnhof); Restaurants, Geschäfte und die attraktive mittelalterliche Altstadt Herrenbergs in wenigen Minuten zu Fuß erreichbar
- Möglichkeit zum teilweisen Arbeiten im Home Office
- Unterstützung bei der Weiterbildung
- Aufstiegschancen, z. B. zum Sales Account Manager
- Veranstaltungen mit unserem Team in Herrenberg und den Teams in Europa
- Kaffee, Kaltgetränke, gemeinsame Mittagessen und viel Wertschätzung

Nach erfolgreicher Absolvierung der Probezeit zusätzlich:

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Möglichkeit das Firmenhandy privat zu nutzen

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen.

Gerne kannst Du auch nach einem Sabbatical und/oder einer Familienphase in den Beruf zurückkehren.

Bewirb Dich jetzt!

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an career-de@namirial.com.

Wenn Du noch Fragen hast, kontaktiere uns gerne per E-Mail.

Namirial nimmt keine unaufgeforderten Empfehlungen oder Lebensläufe von externen Agenturen an.

Wir berücksichtigen keine unaufgeforderten Empfehlungen für Kandidaten und/oder Lebensläufe von externen Anbietern, einschließlich und ohne Einschränkungen von Personalberatungen, gebührenpflichtigen Vermittlungsdiensten und Personalvermittlungen. Sollte eine externe Agentur einen Lebenslauf oder die Bewerbung eines Kandidaten vorlegen, ohne vorher eine Vereinbarung mit dem Anbieter unterzeichnet zu haben, wird dieser Lebenslauf zum Eigentum von Namirial. Namirial behält sich ausdrücklich das Recht vor, solche Kandidaten zu kontaktieren und einzustellen, ohne eine finanzielle Verpflichtung gegenüber der externen Agentur einzugehen.

Letzte Aktualisierung dieses Stellenangebotes: 6. August 2021

Namirial Deutschland GmbH – Kalkofenstrasse 51 – 71083 Herrenberg
Folge uns in den sozialen Medien auf [LinkedIn](#), [Xing](#) und [Twitter](#)
www.namirial.com/de

