



Membrain ist führender Software Hersteller von Lösungen im Bereich B2B, die speziell die Integration und Anbindung unterschiedlichster Datenquellen zum Ziel haben. Dieser Ansatz führt uns zu unterschiedlichsten Lösungen, die aber eines gemeinsam haben: Alle unsere Lösungen basieren auf unserem MembrainRTC Server, der bereits über sehr viele Adapter für unterschiedlichste Datenquellen (z.B. SAP, Navision, Oracle DB, Steuerungen etc.) verfügt. Auf Basis unserer Technologien sind wir anerkannter Lieferant von Lösungen für Produktion und Logistik sowie für den aufstrebenden Bereich der Self-Service-Portale. Wir setzen die Maßstäbe in den von uns betreuten Märkten. Unsere Key Accounts sind namhafte große und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen.

Unser Team an den Standorten München-Unterhaching, Bensheim, Dortmund, Hamburg und in Sursee (CH) besteht aus einem innovativen Mix aus Erfahrung und Kreativität.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können bei uns viel bewegen. Auch ihre eigene Karriere! Lust auf eine neue Herausforderung? Wir suchen eine/n

Mitarbeiter/in im Vertriebsinnendienst (m/w/d)

am Standort Sursee, Schweiz (50-75%)

Deine Aufgaben:

- Auf Basis von Messe-Leads und Marketingkampagnen kontaktieren und qualifizieren Sie potenzielle Geschäftskunden, mit dem Ziel, einen Beratungstermin mit unserem Account Manager zu vereinbaren
- Die Gesprächsergebnisse dokumentieren Sie in unserem CRM Tool und versenden, falls gewünscht, Informationsunterlagen zu unseren Produkten und unserem Unternehmen
- Sie übernehmen die aktive Terminierung für die fortführende Beratung der potenziellen Kunden durch den Vertriebsaußendienst
- Eingehende Bestellungen bearbeiten Sie von der Auftragsbestätigung bis hin zur Rechnungsstellung und unterhalten dabei einen guten Kontakt zu unseren Kunden
- Sie arbeiten eng und abteilungsübergreifend mit den Kollegen aus Vertrieb, Marketing und IT zusammen
- Außerdem übernehmen Sie allgemeine administrative Aufgaben

Deine Qualifikationen:

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung bildet das Fundament Ihrer Tätigkeit.
- Erfahrung im Telemarketing, Inside Sales oder Call Center (Outbound, B2B) sind von Vorteil
- Sie bringen ein hohes Maß an Motivation sowie Begeisterung für die IT mit
- Dank Ihrer Kommunikationsstärke können Sie potenzielle Kunden für uns gewinnen und unsere Stammkunden bestens betreuen
- Sie haben verhandlungssichere Deutschkenntnisse (in Wort und Schrift)

Darauf kannst Du dich freuen:

- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung
- **Weiterentwicklung:** Abwechslungsreiche Aufgaben sowie interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote
- **Sicherheit:** unbefristeter Arbeitsvertrag beim Wachstumschampion 2016
- **Work-Live-Balance:** Flexible Arbeitszeiten
- **Mitarbeiterangebote:** Fitness- und Game Room, kostenlose Getränke und Obst, kostenlose Parkmöglichkeit und S-Bahn Nähe
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und motiviertes Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen in der eigene Ideen und Mitgestaltung gewünscht sind
- **Faire Vergütung.**

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich über unser [Bewerbungsformular](#) unter Angabe des Kennworts „Vertriebsinnendienst (m/w/d) Sursee“, Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und stehen für Rückfragen gerne zu Verfügung.

Datenschutz

