



Du bist auf der Suche nach einer abwechslungsreichen Tätigkeit in einem agilen Umfeld? Du hast Spaß daran, potenzielle Neukunden für Digitalisierungs- und IT-Themen zu begeistern und schätzt eigenverantwortliche Arbeit? Willkommen bei Membrain! Bei uns erwarten dich vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten in einem kollegialen Team.

Membrain ist führender Software Hersteller von Lösungen im Bereich B2B. Wir sind die Experten, wenn es um die Themen Entwicklung von Business Apps, Standard-SAP-Modulen und mobile Datenerfassung geht. Die plattformübergreifenden Apps sind in über 450 Unternehmen der Industrie, des Handels und in öffentlichen Einrichtungen weltweit im Einsatz. Unsere Software macht sämtliche Betriebsabläufe mobil und überall verfügbar.

Unser Team an den Standorten München-Unterhaching, Bensheim, Dortmund, Hamburg und in Sursee (CH) besteht aus einem innovativen Mix aus Erfahrung und Kreativität. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Dich als

Telemarketing Agent (m/w/d) - B2B Outbound in Vollzeit oder Teilzeit

am Standort Bensheim

Deine Aufgaben:

- Proaktive telefonische Ansprache von Geschäftskontakten auf Basis von Messe-Leads und Marketingkampagnen sowie Kaltakquise nach Recherche im Internet und in sozialen Netzwerken
- Identifizierung und Qualifizierung der potenziellen Geschäftskunden
- Gewonnene Kontaktdaten und Informationen dokumentierst Du in unserem CRM
- Weitergabe qualifizierter Leads an die Sales Manager
- Beim regelmäßigen Teammeeting tauschst Du Dich über erfolgreiche Vertriebsstrategien aus und entwickelst diese weiter
- Du arbeitest eng und abteilungsübergreifend mit den Kollegen aus Vertrieb und Marketing zusammen und unterstützt diese bei verkaufsfördernden Aktivitäten, wie Einladungskampagnen für Messen und Events

Deine Qualifikationen:

- Du beherrschst die deutsche Sprache in Wort und Schrift und verfügst über eine sehr gute Ausdrucksfähigkeit
- Berufserfahrung als Telemarketing Agent, im Telesales, Vertrieb bzw. als Call Center Agent Outbound
- Du bist routiniert im Umgang mit MS Office, Internet und sozialen Netzwerken
- Idealerweise bist Du das Arbeiten mit einem CRM-System gewohnt
- Kommunikationsstärke und Vertriebsorientierung zeichnen Dich aus
- Du hast eine Affinität zu IT-Themen
- Dein Ziel ist es, gemeinsam mit unserem Team zu wachsen und das Unternehmen voranzubringen

Darauf kannst Du dich freuen:

- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung sowie regelmäßige Teammeetings
- **Weiterentwicklung:** Jährliche interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote. Möglichkeit zur Weiterentwicklung zum Junior Sales Manager
- **Sicherheit:** Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem renommierten und expandierenden Unternehmen
- **Work-Life-Balance:** Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub im Jahr
- **Mitarbeiterangebote:** Getränke und frisches Obst zur freien Verfügung, Mitarbeiterevents, kostenfreie Parkplätze direkt am Firmenstandort, gute Verkehrsanbindung
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und internationales Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, eigene Ideen und Mitgestaltung sind gewünscht
- **Moderne Büroausstattung**
- **Attraktives Fixgehalt** und zusätzlicher variabler Gehaltsbonus sowie Beitrag zur Altersversorgung

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich jetzt über unser [Bewerbungsformular](#). Bitte gib auch Deinen frühestmöglichen Starttermin und Deine Gehaltsvorstellung an. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Monika Thale
Personalmanagement
Tel: +49 89 520368-43

Datenschutz

