

Senior Sales Operator - Akquise (m/w/d) in Voll- oder Teilzeit



Du bist kommunikativ, offen und denkst kundenorientiert? Dann bist du bei DORUCON genau richtig: Wir sind auf Wachstumskurs und bauen unseren Vertrieb weiter aus.

Wer wir sind

Wir sind eine führende europaweit tätige Unternehmensberatung mit Fokus auf Innovation, Finanzierung und Fördermittel. Zu unseren Kunden gehören innovative Unternehmen von groß bis klein, denen wir mit gezielter Innovationsförderung zu nachhaltigem Wachstum und Erfolg verhelfen. Unser Ziel ist es, Innovationspotenziale aufzudecken und diese auszuschöpfen.

Deine Mission

Als festes Teammitglied in unserem Vertrieb vereinbarst und koordinierst Du Termine für Deine Kollegen. Deine Tätigkeiten sind im Wesentlichen:

- Proaktive telefonische Kontaktaufnahme mit potenziellen Neukunden, um Interesse an unseren Dienstleistungen zu wecken und Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen und Termine zu vereinbaren
- Pflege eines professionellen und freundlichen Dialogs, um den ersten Schritt in der Kundenbeziehung zu setzen

- Zusammenarbeit mit dem internen Vertriebsteam, um vielversprechende Kontakte weiterzugeben
- Recherche und Identifizierung von potenziellen Leads, einschließlich der Erschließung neuer Wege zur Lead-Generierung
- Erfassung und Pflege von Kundendaten in unserem CRM-System
- Akquise über Social Media (primär LinkedIn)
- Koordination der strategischen Ausrichtung der Akquise

Das bringst Du mit

Dir sollte es Spaß machen neue Kontakte zu knüpfen und mit Menschen in Dialog zu treten. Du bist offen für neue Ideen und traust dich auch mal, neue Wege zu gehen. Dir fällt es leicht, Menschen von deinem Angebot zu überzeugen, gleichzeitig zeigst du ein hohes Maß an Interesse und Empathie. Außerdem bringst du mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehr als drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, Kundenservice oder in einer vergleichbaren Position
- Motivation und Begeisterung in deiner Vertriebsrolle aufzugehen
- Sicherheit und Selbstbewusstsein im Umgang mit dem Telefon
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse
- Erfahrung in der Lead-Recherche und im Umgang mit CRM-Systemen

Deine Benefits

Krisensichere Anstellung | Beteiligung am Unternehmenserfolg | Umfangreiches Sozialleistungspaket | Einblicke in die innovativen Unternehmen Deutschlands | Jobbike | Ein multidisziplinäres Team | Kontinuierliche Weiterbildungen | nach Einarbeitung mobiles Arbeiten möglich | Kostenlose Getränke | Agiles, wachsendes Unternehmen mit flachen Strukturen und vielen Möglichkeiten | Interne Coachings | Unterstützung für deinen Freizeit-Verein

Ist dein Wunsch nach einer neuen Perspektive weitergewachsen?

Dann bewirb Dich jetzt! Nutze dafür ganz einfach den Link zum Kalender und buche dir dein Kennenlerngespräch.

Dein Ansprechpartner ist Dr. Dieter Kolb.

Buche dir hier deinen Termin für ein unverbindliches Kennenlernen!

DORUCON

DR. RUPP CONSULTING

DORUCON – DR. RUPP CONSULTING GmbH

Ernst-Heckel-Str. 6A

66386 Sankt Ingbert, Germany

Tel: +49 6894 000 56 - 0

www.dorucon.de

[Über Uns](#)

[LinkedIn](#)