



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

Vertriebsmitarbeiter Innendienst / Inside Sales Manager (gn)

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller in einer Wachstumsbranche. Wir suchen Tüftler*innen, Planer*innen, Visionäre – kurz: Macher*innen, die Lust darauf haben, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

Was wir Dir bieten

- › Eine anspruchsvollen und verantwortungsvollen Tätigkeit in einer zukunftsweisenden Branche, in der Du Dein Potential auch langfristig einbringen kannst,
- › flache Hierarchien, eine offene Kommunikation und kurze Entscheidungswege sowie eine gute Verkehrsanbindung,
- › eine flexible Arbeitszeitgestaltung mit der Möglichkeit, auch im Homeoffice zu arbeiten,
- › kostenlose Getränke, frisches Obst sowie ein monatliches Massageangebot,
- › betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten, Fahrrad-Leasing, Mitarbeiterrabatte, Teamevents und einiges mehr.

Woran Du mit uns arbeitest

- › Du repräsentierst unser Unternehmen als Teil unseres Vertriebsteams gegenüber potenziellen Neukunden.
- › Du übernimmst den telefonischen Erstkontakt, um mögliche Bedarfe für den Einsatz unserer ECM-Software bei wichtigen Entscheider*innen zu ermitteln.
- › Du bist verantwortlich für die Qualifizierung von B2B-Leads sowie für die Kontaktdatenpflege und reicherst unser CRM-System mit wertvollen Database-Informationen an.
- › Du sorgst durch Deine engagierte Arbeit für konkrete Vertriebsansätze für den Außendienst und vereinbarst auf dieser Grundlage entsprechende Termine für weiterführende Gespräche und Präsentationen.

Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung im technischen oder kaufmännischen Bereich,
- › Deiner ersten praktischen Erfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise im Telesales bzw. -marketing, z. B. im Callcenter-Umfeld,
- › Deinem gekonnten Umgang mit Microsoft Office, insbesondere mit Outlook, Word und Excel,
- › Deinen sehr guten Deutschkenntnissen in Wort und Schrift,
- › Deiner ausgeprägten Dienstleistungsmentalität und Deiner Leidenschaft für Themen rund um Digitalisierung gepaart mit Deiner kommunikativen und empathischen Art sowohl am Telefon als auch persönlich, durch die Du potentielle Kunden für unsere Software begeistern kannst,
- › Deiner erfolgsorientierten und zielstrebigem Arbeitsweise sowie Deiner starken Motivation, Dich gemeinsam mit uns stetig weiterzuentwickeln.

Auf einen Blick

Stellen-ID:	OSVHH-ISA-2506-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
Beginn:	Ab sofort, in Vollzeit
Ansprechpartner*in:	Mirwan Issa – CEO
Standort:	OPTIMAL SYSTEMS Vertriebsgesellschaft mbH Hamburg, Mendelssohnstr. 15 D, 22761 Hamburg
Kontakt unter:	job.hamburg@optimal-systems.de oder bewirb Dich jetzt über jobportal.optimal-systems.de