



LeadsToSale

part of **connexta**

Wir suchen Dich deutschlandweit als

Team Lead Sales Representative (m/w/d)

Du brennst für Vertrieb, liebst es, neue Kunden zu gewinnen und möchtest gleichzeitig ein Team aufbauen und entwickeln? Dann bist Du bei uns genau richtig.

Als Team Lead SDR (Sales Development Representative) übernimmst Du eine Schlüsselrolle beim Aufbau unseres zentralen SDR-Teams innerhalb der connexta Gruppe. Du gehst selbst voran, entwickelst moderne Outbound-Strategien, generierst qualifizierte Vertriebschancen und schaffst die Grundlage für eine leistungsstarke SDR-Organisation. Gleichzeitig entwickelst Du neue Kolleginnen und Kollegen zu erfolgreichen Sales Development Representatives.

Deine Mission

Du findest die richtigen Zielkunden, entwickelst die passende Ansprache und verwandelst Potenziale in qualifizierte Vertriebschancen.

Dabei kombinierst Du operative Vertriebsarbeit mit dem Aufbau eines Teams und gestaltest aktiv die Zukunft unseres gruppenweiten Sales Developments.

Deine Aufgaben

- Du identifizierst und gewinnst neue Kunden im deutschen Mittelstand und entwickelst erfolgreiche Outbound-Kampagnen über Telefon, E-Mail und LinkedIn
- Du qualifizierst Leads, vereinbarst hochwertige Termine für unsere Vertriebsteams und optimierst kontinuierlich die Performance Deiner Maßnahmen
- Gemeinsam mit uns baust Du ein zentrales SDR-Team in einer deutschen Großstadt auf
- Großstadt auf und entwickelst dafür Prozesse, Playbooks und Qualitätsstandards
- Beim Recruiting, Onboarding und Coaching neuer Teammitglieder bringst Du Dich maßgeblich ein und übernimmst perspektivisch Führungsverantwortung
- Du arbeitest eng mit Marketing, Vertrieb und den Gesellschaften der connexta Gruppe zusammen und gestaltest die Zukunft unseres Sales Developments aktiv mit

Dein Profil:

- Fundierte Erfahrung im Sales Development, Business Development oder B2B-Vertrieb bringst Du mit und konntest bereits nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung erzielen
- Moderne Outbound-Methoden sowie die Ansprache von Entscheidern auf Management- und Geschäftsführungsebene sind Dir bestens vertraut
- Idealerweise verfügst Du über Erfahrung im IT-, Software- oder Technologieumfeld sowie im Umgang mit CRM-Systemen wie HubSpot
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigeninitiative und eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität zeichnen Dich aus
- Freude am Aufbau neuer Strukturen sowie an der Entwicklung von Menschen und Teams bringst Du ebenso mit wie den Wunsch, Verantwortung zu übernehmen.
- Die Möglichkeit, gemeinsam mit Deinem zukünftigen Team an einem zentralen Standort in einer deutschen Großstadt etwas Neues aufzubauen, begeistert Dich
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschland stellt für Dich kein Problem dar

Das bieten wir Dir

- Eine Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum
- Die Möglichkeit, ein neues Team und eine neue Vertriebsfunktion aktiv aufzubauen
- Direkte Zusammenarbeit mit den Entscheidern unserer Unternehmensgruppe
- Moderne Vertriebs- und Marketingstrukturen
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten in einer wachsenden Unternehmensgruppe

Konnten wir Dich überzeugen?

Bewirb Dich jetzt!

Deine Ansprechpartnerin:

Alexa Barz

Du hast Fragen? Dann melde Dich bei mir unter
alexa.barz@connexta.de



Gib Deinem Berufsleben eine neue Perspektive!

connexta - IT. Gemeinsam. Stärker

Wir sind Teil der connexta-Gruppe - welche das Beste aus beiden Welten bietet: Die Kraft und Kompetenz eines deutschlandweiten IT-Dienstleisters und gleichzeitig die persönliche Nähe und Flexibilität, die unsere Mitarbeiter wie auch Kunden an uns schätzen.

Wir, die LeadsToSale GmbH, sind ein Tochterunternehmen der BASYS Brinova GmbH. Unsere Mission: Unsere Gruppenunternehmen gezielt dabei unterstützen, mehr Neukunden zu gewinnen und mehr Umsatz zu erzielen, durch gezieltes Telemarketing.

Dabei arbeiten wir jeden Tag mit Motivation und Leidenschaft daran, gemeinsam das erfolgreichste Vertriebsunternehmen für B2B-Leads in der IT für connexta in ganz Deutschland zu werden. Jeder bekommt bei uns die Chance, sein Potenzial zu entfalten, sich selbst zu verwirklichen und über sich hinauszuwachsen. Unbefristete Stellen, hochmoderne Arbeitsplätze, Corporate Benefits mit Preisnachlässen, Boni und faires Gehalt, sind für uns eine Selbstverständlichkeit.