

## SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (M/W/D)

### Über uns

In den letzten drei Jahren hat sich StackFuel zu einem der führenden innovativen Anbieter für praxisnahe Online-Trainings im Bereich Data Analytics und Data Science in Deutschland entwickelt. Im Zuge der digitalen Transformation unterstützen wir Konzerne, mittelständische Unternehmen und Start-ups dabei effektives, datengetriebenes Arbeiten in der gesamten Wertschöpfung umzusetzen. Wir arbeiten mit namenhaften Kunden wie z.B. Daimler, Telefónica, R+V Versicherungen oder BMW und wurden bereits mehrfach durch Industrie-Awards ausgezeichnet. Unser Team vereint der Wille den Status Quo des Lernens innerhalb von Unternehmen grundsätzlich zu verändern und durch gemeinsamen Einsatz Großes zu bewirken.

### Jobbeschreibung

Unser B2B-Sales Team spielt eine zentrale Rolle für StackFuels langfristigen Erfolg. Als Sales Development Representative legst du den Grundstein für deine erfolgreiche Karriere im Vertrieb. Was du dafür brauchst sind Biss und ggfs. erste Verkaufserfahrung, alles andere lernst du bei uns. Du unterstützt das Sales Team durch dein Verkaufstalent und Organisationsgeschick, indem du den ersten Kontaktpunkt für potentielle Neukunden darstellst. Hierbei übernimmst du den Bereich Research, Qualifizierung und Ansprache von potentiellen B2B-Leads. Du trägst von Anfang an viel Verantwortung und arbeitest in einem wachsenden, professionellen und motivierten Sales-Team, welches sich gegenseitig unterstützt. Nach 12-18 Monaten entwickeln wir deine Karriere proaktiv zum Sales & Enterprise Account Manager weiter. Zeig uns, dass du bereit bist die Extrameile zu gehen und wir machen dich, egal ob mit Vorerfahrung oder als Quereinsteiger, zum Vertriebsprofi.

### Deine Aufgaben

- Du stellst selbst Online-Recherchen an, verwendest bereitgestellte Listen oder nutzt deine betriebswirtschaftliche Kompetenz sowie deine eigene Kreativität, um potentiell neue Kunden für StackFuel zu finden.
- Du identifizierst spannende Ansprechpartner in verschiedenen Unternehmen, kontaktierst sie direkt, führst mit Ihnen „Discovery Calls“ und qualifizierst sie vor.
- Du unterstützt das Team der Sales & Account Executives indem du Leads weitergibst und die Daten im CRM Tool strukturiert aufbereitest.
- Du kommunizierst täglich mit Top-Entscheidern aus verschiedenen Industrien.
- Du begleitest das Team auf Branchen-Messen und anderen spannende Events. Dabei bist du auch für die Terminierung von Meetings an unserem Stand verantwortlich.
- Du arbeitest eng mit den Teams Sales, Marketing, Content sowie Operation zusammen.

## Dein Profil

- Du hast Spaß am Telefonieren und besitzt Motivation und Ausdauer.
- Du gewinnst Kunden für Gespräche/Termine. „Aufgeben“ ist für dich ein Fremdwort.
- Du hast erste Erfahrung im Vertrieb, zeigst hohe Einsatzbereitschaft und Lernwillen.
- Du bist kommunikationsstark und ein Teamplayer: Du hilfst Kunden und Kollegen gleichermaßen und fühlst dich in einer ambitionierten Sales-Organisation wohl.
- Du kannst deinen Enthusiasmus für unsere Trainings mit deiner Stimme transportieren - wer mit dir spricht weiß, dass er oder sie es mit einem tollen Produkt zu tun hat.
- Du arbeitest strukturiert, selbstständig und genau.
- Du hast Spaß am Verkaufen eines innovativen, hochpreisigen Produktes.
- Du arbeitest stets kundenorientiert und hast den Mehrwert des Kunden im Fokus.
- Du begeisterst Dich für Tech- und Digitalthemen.
- Du besitzt eine offene Persönlichkeit und positive Ausstrahlung.
- Du sprichst sehr gut Deutsch und kannst auch auf Englisch sicher kommunizieren.
- Du hast stets ein freundliches Auftreten und hast Spaß an der Arbeit im Team.
- Ein Studium im Bereich Wirtschaft oder eine vergleichbare Ausbildung ist von Vorteil.

## Unser Angebot

- Hervorragende Perspektive in einem aufstrebenden, schnell wachsenden Unternehmen.
- Leistungsgerechte Verdienstmöglichkeiten durch eine Kombination von Fixgehalt, einem variablen Anteil sowie Boni für besonders gute Ergebnisse.
- Regelmäßige Schulungen und Workshops auf höchstem Niveau mit erfahrenen Experten aus dem Vertriebscoaching als fester Bestandteil deiner Aus- und Weiterbildung.
- Regelmäßiger Austausch im Sales Team. Du profitierst ab dem ersten Tag von unserem Know-How und Best Practices.
- Du bist Teil eines hochmotivierten, smarten und internationalen Teams, in dem auf die Bedürfnisse jedes Mitglieds eingegangen wird und die individuellen Fähigkeiten aller wertgeschätzt werden. Bei uns übernimmst du vom ersten Tag an Verantwortung und kannst eigene Ideen einbringen und umsetzen. Wir nehmen jedes Feedback ernst und bieten eine flexible Organisationsstruktur, um unsere Prozesse ständig zu verbessern.
- Du wirst durch ein ESOP-Programm mit Anteilen an unserem Unternehmen beteiligt.
- Du genießt flexible Arbeitszeiten in einem Büro in Berlin-Mitte, höhenverstellbaren Schreibtischen, moderner IT-Infrastruktur, frischem Kaffee und gesundem Obst sowie vielfältigen Lunch-Optionen. Du erlebst das Team bei regelmäßigen Teamevents auch außerhalb des beruflichen Alltags.
- Du hast natürlich die Möglichkeit alle unsere Online-Trainings zu absolvieren.

Hört sich das nach dir an? Dann sende uns deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an **jobs[at]stackfuel.com** und lass uns wissen, ab wann du frühestmöglich anfangen kannst!

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen.

**StackFuel GmbH**

Ansprechpartner: Leo Marose  
Alte Schönhauser Str. 38  
10119 Berlin

Telefon: 030 / 6800 9505  
E-Mail: [jobs\[at\]stackfuel.com](mailto:jobs[at]stackfuel.com)  
Webseite: [www.stackfuel.com](http://www.stackfuel.com)

