



// Wir entwickeln Software mit Leidenschaft!

Mit unserer Software können Banken schneller Transaktionen ausführen, Flughäfen neue digitale Services für ihre Fluggäste bereitstellen, Automobilhersteller effektiver produzieren oder Telekommunikationsunternehmen reibungslos die neue 5G Technologie ausrollen. Wir bieten individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und spannende Aufgaben in einem internationalen Umfeld.

Wir suchen an unserem Hauptsitz in Ellwangen (Vollzeit) einen

// Sales Development Manager - Hybrid Work (m/w/d)

Auf Dich warten spannende Aufgaben:

- Du identifizierst und qualifizierst Potenziale bei Bestands- und Neukunden im Erstkontakt via Telefon, E-Mail, Online-Meetings und Social Selling
- Du pflegst und entwickelst Leads bis zur vertrieblichen Übergabe und steigerst so nachhaltig unsere Opportunity-Pipeline
- Du dokumentierst Aktivitäten, Conversions und Potenziale im CRM und leistest damit einen messbaren Beitrag bis zum Abschluss
- Du arbeitest eng mit internationalen Marketingkampagnen, schärfst Messaging und Feedback-Loops und hebst die Trefferquote

Damit begeisterst Du uns:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium mit Schwerpunkt Marketing oder Vertrieb oder eine vergleichbare Ausbildung
- 3 – 5 Jahre Erfahrung in B2B-Leadgenerierung bzw. Software-Vertrieb (SDR/BDR, Inside Sales)
- Starke Telefonpräsenz, aktives Zuhören und Empathie; hohe Zielorientierung und Service-Mindset
- Kompetenzen in der Nachfragegenerierung via Telefon, Online-Meetings und Social Media
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse



Offene
Kultur



AVWL



Weiter-
bildung



Flexible
Arbeitszeiten



Gratis Getränke
& Obst



Mobiles
Arbeiten



Events &
Sportangebote



Betriebliche
Altersvorsorge

Gehe mit uns Deinen nächsten Karriereschritt und bewirb Dich jetzt per E-Mail unter career@fntsoftware.com mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines möglichen Starttermins.

Bei Fragen wende Dich bitte an Angelique Singer, Human Resources, 49 (0) 7961 9039-0