



// 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 Representative - Hybrid Work (m/w/d)

Auf Dich warten spannende Aufgaben:

- Du identifizierst und qualifizierst Neukunden- und Bestandspotenziale via Telefon, E-Mail, Online-Meetings und Social Selling – und legst damit den Grundstein für Deals unserer Account Manager
- Du entwickelst Leads durch gezielte Nurturing-Sequenzen bis zur qualifizierten Übergabe und baust so nachhaltig unsere Opportunity-Pipeline aus
- Du dokumentierst Aktivitäten, Conversions und Potenziale im CRM (Hubspot) – dein Erfolg ist für alle sichtbar
- Du arbeitest Hand in Hand mit dem internationalen Marketing, gibst Feedback zu Kampagnen und Messaging und erhöhst so die Trefferquote

Damit begeisterst Du uns:

- 1–3 Jahre Erfahrung in B2B-Leadgenerierung oder Software-Vertrieb (SDR, BDR, Inside Sales)
- Starke Kommunikationsfähigkeit am Telefon und in digitalen Kanälen - Du hörst aktiv zu und kannst Mehrwert klar vermitteln
- Hohe Eigenmotivation, Zielorientierung und Freude daran, Neues auszuprobieren
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse – weitere Sprachen sind ein Plus



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