Sales Development Representative (w/m/d)

Department: Sales and Business

Kurzbeschreibung:

Bei 4.screen entwickeln wir eine Technologie, um wirklich vernetzte Autos zu schaffen. Wir bauen den ersten skalierbaren digitalen Marktplatz, um Unternehmen entlang der Route in Echtzeit mit Fahrern zu verbinden. Unsere 2-Sided-Technologieplattform bringt Geschäftskunden & internationale Marken mit großen Automobilherstellern & Carsharing-Anbietern zusammen.

Unser Vertriebsteam sucht einen neuen Rockstar, der die Bedürfnisse zukünftiger Kunden versteht und erfolgreich neue Partnerschaften aufbaut. Als Sales Development Representative bist du dafür verantwortlich, neue Kunden zu identifizieren und zu akquirieren, einschließlich Lead-Sourcing, Qualifizierung und Abschluss.

Werde Teil des 4.screen-Teams!

Als Sales Development Representative trägst du maßgeblich zum Wachstum und dem zukünftigen Erfolgs unserer Plattform bei, indem du neue Kunden gewinnst. Deine Performance treibt den Erfolg des neuen In-Car-Marketing-Kanals mit 4.screen maßgeblich voran.

Wir unterstützen dein Wachstum, sowohl professionell als auch persönlich. Wir geben dir Zeit und Raum, um Initiativen zu verfolgen, die dir am Herzen liegen und 4.screen weiterentwickeln.

Jeden Tag haben hast du die Chance, Entscheidungen zu treffen, die dein Team, unsere Kunden und das Unternehmen auf dem Weg zu unserer Vision beeinflussen.

Die Position = Deine Verantwortung:
Als Sales Development Representative entwickelst und erweiterst du den 4.screen Marktplatz täglich:

- **Identifizierung neuer Kunden** und **relevanter Entscheider**: Du findest, kontaktierst und begeisterst attraktive Partnerunternehmen über verschiedene Kommunikationskanäle für 4.screen und baust so langfristige Beziehungen auf.
- **Managen des kompletten Sales Cycles**: Du unterstützt unsere Partner ganzheitlich, von der Lead-Generierung bis hin zum Onboarding.
- **Know-How im Digital Marketing und Adtech-Markt**: Du verstehst die Kundenbedürfnisse, stellst dabei die richtigen Fragen und platzierst unsere Services so, dass Kunden begeistert sind.
- **Weiterentwicklung unserer Prozesse**: Du erstellst eigenständig Vertriebs-, Marketing- und Onboarding-Strategien für Unternehmen. Darüber hinaus lebst du Sales jeden Tag und behältst immer die Bedürfnisse unserer Kunden im Blick.

Wen suchen wir?

Mindestanforderungen:

- Studium der Betriebswirtschaftslehre (Bachelor oder höher) mit den Schwerpunkten Vertrieb, Marketing, Unternehmensstrategie, Volkswirtschaftslehre oder einem verwandten Bereich
- Relevante Erfahrung durch Praktika oder als Werkstudent im Adsales / Adtech / Software / Digital Marketing
- Leidenschaft für Vertrieb, Geschäftsentwicklung oder digitales Marketing
- Fließend in Deutsch und Englisch

Unsere Wunschliste:

- Hunter mit Erfahrung, der den gesamten Verkaufszyklus kennt – von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss
- Exzellenter Zuhörer: möchte gerne verstehen, wie Unternehmen funktionieren
- Sicher in der Kommunikation mit verschiedenen Ebenen von Stakeholdern
- Hohe Eigenmotivation und echter Goalgetter
- Zielgerichtet, fokussiert und gleichzeitig für sein Team da
- Ab sofort verfügbar
- 1-2 Jahre Berufserfahrung im Sales Development (vorzugsweise Adsales / Adtech / Software / Digital Marketing)

Was erwartet dich?

- Gestalte die Zukunft des neuen In-Car-Marketing-Kanals entscheidend mit!
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Kunden und Treffen von wichtigen Entscheidung ab Tag 1
- Arbeite mit führenden Experten auf diesem Gebiet zusammen, die von Bain, Salesforce, Google, BMW uvm. kommen!
- Flexibles Arbeitsumfeld (Tage im Büro und zu Hause) + 30 Tage Urlaub
- Top-Equipment für Top-Talente: Wir statten dich mit den Gadgets aus, die du brauchst, um Höchstleistungen zu erbringen
- Regelmäßige Aktivitäten & Events mit dem Team von 4.screen

Wir sind 4.screen.

4.screen entwickelt eine innovative Technologie, mit dem Ziel das führende europäische Automotive-Tech-Unternehmen zu werden.

Unsere Plattform ermöglicht es Autoherstellern, die Zeit, welche Fahrer hinter dem Steuer verbringen zu monetarisieren und stellt sicher, dass lokale Unternehmen entlang der Route

im Auto gefunden werden. Indem wir Unternehmen direkt mit Fahrern verbinden, entwickeln wir digitale Geschäftsmodelle für die Mobilität der Zukunft.

Wir arbeiten mit den größten Marken und führenden Automobilherstellern zusammen, um unsere Vision von nahtlos vernetzten Autos zu verwirklichen!

Grundlegende Informationen

Standort **München/Deutschland** Funktion **Sales Development** Art **Vollzeit** Job Level **Professional** Job Typ **Festanstellung** Bitte **CV & Anschreiben** an **jobs@4screen.tech** oder kontaktiere unseren Head of Sales **Moritz Weinert**