

## Sales Development Representative (m/f/d)

Festanstellung, Vollzeit · Munich Office

---

### DEINE ROLLE

Du möchtest im B2B Software Sales durchstarten? Du willst verstehen, wie die Schlüsselindustrie des deutschen Maschinenbaus tickt? Du bist auf der Suche nach einer Herausforderung, bei der Du von Anfang an hohe Verantwortung übernehmen und Dich kontinuierlich weiterentwickeln kannst?

Als Sales Development Representative (SDR) (m/f/d) bist du für den aktiven Aufbau der Sales Pipeline verantwortlich und sorgst dafür, dass der deutsche herstellende Mittelstand die Digitalisierung erfolgreich meistert. Du bist der erste Kontakt für potenzielle Kunden und bringst Leads unsere Softwarelösung näher. Du sorgst dafür, dass die "Hidden Champions" ein digitales Werkzeug an die Hand bekommen, mit dem Service, Wartung und Instandhaltung ohne Zettelwirtschaft digital in einer zentralen Lösung abgebildet werden können.

### DEINE VERANTWORTLICHKEITEN

- Du qualifizierst eigenverantwortlich und proaktiv neue Kunden, indem du ideale Industrieunternehmen identifizierst, auf EntscheidungsträgerInnen zugehst und Strategien entwickelst, um diese als Kunden für remberg zu gewinnen.
- Du begleitest potenzielle Kunden, die du bereits für remberg begeistern konntest vom Erstkontakt bis zur Übergabe an den jeweiligen Account Executive. Am Telefon, vor Ort, und mittels Online-Präsentationen erarbeitest du eine für Kunden gewinnbringende Lösung und überzeugst sie, mit uns zusammenzuarbeiten.
- Du berätst deine Kunden fortlaufend und zeigst ihnen, wie sie mit remberg ihr Tagesgeschäft im industriellen Service noch effizienter gestalten können. Für die Führungsebene unserer Kunden bist du eine BeraterIn auf Augenhöhe und zeigst ihnen, wie remberg zum Unternehmenserfolg beiträgt.
- Du kommunizierst Learnings aus der Kundeninteraktion an unser Produkt-Team und bist somit ein entscheidender Faktor in der Weiterentwicklung der remberg Lösung.
- Du suchst ständig nach Verbesserungs- und Wachstumspotenzial im Zusammenhang mit unserer "Go-to-Market"-Strategie.

- Du baust das Sales-Team bei remberg von Anfang an mit auf und übernimmst volle Verantwortung für deine Prozesse.

## DEIN PROFIL

- Du stehst auf Herausforderungen und hast bereits bewiesen, dass du eigenverantwortlich, kundenorientiert und datengetrieben arbeiten kannst.
- Du verfügst bereits über erste Berufserfahrung im Austausch mit Kunden, vorzugsweise im B2B Bereich z.B. über Praktika, idealerweise im Vertrieb, in der Kundenbetreuung, Customer Success, Account Management etc.
- Du hast Spaß am Umgang mit Kunden, bist zielorientiert und zeichnest dich durch exzellente Kommunikationsfähigkeiten und Durchsetzungsfähigkeit aus
- Du verfügst über sehr gute Deutsch und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du bist ehrlich und forderst uns mit deinem offenen Feedback heraus, uns stetig und vollumfänglich weiterzuentwickeln

## WARUM REMBERG

Über unser Team, unsere Kultur und unsere Mission hinaus gibt es eine Vielzahl von zusätzlichen Gründen, die remberg zu einem großartigen Arbeitsplatz machen!

- Nutze die Chance ein VC-finanziertes Start-up von Grund auf mitzugestalten und messbar zum Wachstum beizutragen
- Werde Teil des remberg Teams und bringe eine konservative Branche, wie den deutschen Maschinenbau ins digitale Zeitalter
- Erhalte die Vorteile, die ein Start-up mit sich bringt (flache Hierarchien, Verantwortung, zentrales Office im Herzen von München, coole Team Events etc.)
- Nutze dein jährliches Entwicklungsbudget in der Höhe von 1.500 Euro, das du nach eigenem Wunsch einsetzen kannst, um dich beruflich oder persönlich weiterzuentwickeln
- Entscheide, ob du eine Mitgliedschaft bei Urban Sports Club oder ein JobRad® möchtest

## ÜBER UNS

remberg ist ein VC-finanziertes High-Tech Unternehmen, mit Sitz im Herzen von München, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, mittelständische Industrieunternehmen im Service zu digitalen Champions zu machen.

Interesse? Bewerbe dich jetzt hier:

<https://remberg.jobs.personio.de/job/160893#apply>

KONTAKT

info@remberg.de