



Bamberg / Vollzeit

Senior Sales Consultant (w/m/d)

PERBILITY entwickelt mit HELIX ein ultraflexibles webbasiertes Organisations-, Prozess- und Personalmanagementsystem.

Deine Herausforderungen

Bearbeitung von B2B Inbound Sales

Opportunities:

Du bist ein zentraler Bestandteil unseres Sales-Teams und begleitest den Kunden in jedem Schritt des Sales Cycles.

Kundenberatung und Expertise:

Als erfahrener HR-Experte und Ansprechpartner betreust Du Kunden aus verschiedensten Branchen. Du erkennst durch kontinuierlichen Austausch die Bedürfnisse der Kunden und bietest maßgeschneiderte Lösungen an.

Kundenevents:

Du repräsentierst PERBILITY auf Kundenevents und Messen.

Kundenkontakt:

Dir macht der Kundenkontakt, Remote oder vor Ort Spaß und Du magst es an Kundenveranstaltungen teilzunehmen.

Zusammenarbeit mit internen Teams:

Du arbeitest eng mit den Teams Marketing und Produktmanagement zusammen, um HELIX kontinuierlich an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen und weiterzuentwickeln.

Selbstorganisation und Koordination:

Dank Deiner hervorragenden Selbstorganisation bearbeitest und koordinierst Du Kundenanfragen effizient und stimmst Dich bei Bedarf mit dem Team ab.

Warum PERBILITY?

Bei PERBILITY erwartest Dich eine stimmige Mischung aus Work und Life mit flexiblen Arbeitszeiten, Homeoffice Tagen, kreativer Atmosphäre und eigenverantwortlichem Handeln. Diversity ist für uns nicht nur ein Begriff, sondern wird gelebt. Genieße Deine Pause auf unserer Dachterrasse mit Blick auf Bamberg und lass Dir dabei eine unserer vier wechselnden Eissorten schmecken. Sei Teil unserer Sweatybility Gruppe und nimm an unseren wöchentlichen inhouse Fitnesskursen mit unserem Personal-Trainer teil. Firmenevents, Teamtage und Team-Workations gehören bei uns ebenso zu unserer Firmenkultur, wie das wöchentliche, firmenweite Montagsfrühstück. Natürlich wird unser Kühlschrank mit unserem PerBIERlity nach unseren regelmäßigen After-Work Specials immer wieder gefüllt. Und wenn Du doch eine längere Pause von all dem Trubel brauchst, dann stehen Dir z.B. mit einem Sabbatical alle Möglichkeiten offen.

Du bringst mit

Langjährige Berufserfahrung:

Du verfügst über mehrjährige (5+) Erfahrung in SaaS-Sales und hast umfassende Branchen- und Fachkenntnisse. Du hast Erfahrung im HR-Bereich und hattest idealerweise bereits Kontakt zu C-Level Ansprechpartnern.

Kommunikative Persönlichkeit:

Dein offenes Naturell ermöglicht es Dir, leicht Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.

Netzwerk:

Durch Deine langjährige Erfahrung bringst Du ein großes Netzwerk im B2B / SaaS-Sales mit.

Teamfähigkeit:

Durch Deine Teamfähigkeit integrierst Du Dich schnell in unser Office in Bamberg, wodurch Du ein wertvoller Teil unseres Teams wirst.

Zielstrebigkeit:

Deine zielstrebige Art und eigenständige Arbeitsweise unterstützt Dich dabei, Deine Salesziele erfolgreich zu erreichen.

Wir freuen uns auf Dich!