

Vertriebsassistent (m/w/d)

50-100% mit Berufserfahrung

Wir, die novofactum GmbH, sind ein erfolgreiches, junges und innovationsgetriebenes Software-Unternehmen in Freiburg. Seit der Unternehmensgründung 2015 definieren wir Reporting-, Analyse- und Planungsprozesse neu.

Als Spezialist für Corporate Performance Management und Business Intelligence verbinden wir innerhalb unseres Plattform-Frameworks die Technologien Qlik und Jedox, um für unsere Kunden aus Versicherung, Pharma und Produktion täglichen Mehrwert zu generieren. Im Herzen von Freiburg arbeitet unser 25-köpfiges Team an der Mission, unseren nationalen und internationalen Kunden die Hoheit über deren Daten zurückzugeben und deren Wert für sie zu steigern.

Wir wollen auch in Zukunft weiter durchstarten und richtig Gas geben. Gemeinsam mit Dir als Vertriebsassistent (m/w/d) möchten wir unsere bestehenden Kunden aktiv betreuen und die Geschäftsbeziehung weiter auszubauen.

Deine Aufgaben:

- Du betreust einen festen Kundenstamm im Geschäftskundenbereich und stärkst die Kundenbindung. Dabei betreibst du Up- und Cross-Selling in enger Zusammenarbeit mit Sales und Presales
- Du bist ein Kundenversther und weißt, worauf deine Kunden Wert legen. Du erarbeitest mit ihnen maßgeschneiderte Lösungen
- In überzeugenden Gesprächen begeisterst du Kunden / Interessenten von unseren Produkten
- Du unterstützt bei der Leadgenerierung und beim "follow up"
- Angebote erstellen, nachfassen sowie verschiedene Vertragsarten der Kunden in unserem CRM-System erfassen, sind ebenfalls Bestandteil deiner täglichen Aufgaben
- Du pflegst einen guten Kontakt zu unseren Partnern und Lieferanten und bist für die Lizenzbeschaffung mit verantwortlich.

Deine Fähigkeiten und Erfahrungen:

- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse. Du sprichst auch Englisch? Umso besser!
- Abgeschlossene Berufsausbildung zur Kauffrau / zum Kaufmann Dialogmarketing (m/w/d), vergleichbare Ausbildung oder Quereinsteiger:in
- Du lebst eine „Hands-On-Mentalität“ und brennst darauf, unsere Mehrwerte herauszuarbeiten
- Idealerweise bist du eigenverantwortlich, gut strukturiert, bleibst auch bei Anfragen von vielen Seiten ruhig und kannst dich neuen Situationen schnell anpassen
- Erfolge im aktiven Vertrieb, Verkauf oder in der Kundenbetreuung sind ein Plus.

Nice-to-have

- Erfahrung mit CPM oder BI-Software.

Was wir Dir bieten

- Viel Raum für deine kreativen Ideen und notwendige Ressourcen, um diese umzusetzen
- Flache Hierarchien und Selbstbestimmung
- Freie Gestaltungsmöglichkeit für deine persönliche Success-Story
- Wir bieten dir ein faires Gehalt und die Chance zu wachsen
- Aktives „Teamwork“ durch gemeinsame interne und externe Teamevents oder andere Veranstaltungen
- Zeit absitzen ist nicht unser Ding, wir arbeiten für Ergebnisse. Home-Office und flexible Arbeitszeiten sind für uns deshalb eine Selbstverständlichkeit
- Einen sicheren Arbeitsplatz – unser Geschäftsmodell ist erfolgreich und langfristig fokussiert
- Top Lage in der Freiburger Innenstadt mit repräsentativen Räumlichkeiten und sehr gute Infrastruktur
- Modernste Hardware
- Regelmäßige Schulungen, Coachings und Veranstaltungen zu deiner Weiterentwicklung
- Freie Getränke, frisches Obst, Eis - Flatrate und unser gelegentliches gemeinsames Feierabend-Bier

Neben all der Innovationstreiberei steht auch ein gelegentliches Feierabend-Bier oder gemeinsames Grillen auf dem Tagesplan der novofactum GmbH 😊

Hast du dich wiedergefunden und Lust, ein Teil unseres jungen und erfolgshungrigen Teams zu werden? Dann sollten wir uns unbedingt Kennenlernen. Bitte sende uns deine aussagekräftige Bewerbung (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse) unter Angaben deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

karrierestart@novofactum.de

Wir freuen uns auf deine Bewerbung.

Dein Ansprechpartner

Silvia Pinto

Sales Manager