

# Stellenbeschreibung

# **Inside Sales Representative**

**Standort:** Madrid

**Branche:** Informationstechnologie und Dienstleistungen

**Expandi Group** ist eine weltweit führende B2B-Marketingagentur, die über 40 % der Top 20 B2B-Marken in mehr als 100 Märkten betreut. Unsere Mission ist es, das Geschäft unserer Kunden durch ergebnisorientierte, datengetriebene und vertriebsorientierte Marketingprogramme zu fördern.

Wir führen europaweite Programme für einige der größten Technologieunternehmen der Welt durch, darunter IBM, Google, Hewlett-Packard Enterprise, HP Inc., Microsoft, Samsung, SAP, Micro Focus und Informatica Arrow.

#### Rolle

Das **Inside-Sales-Team** von Expandi besteht aus Fachleuten, die auf die Generierung qualifizierter Geschäftsmöglichkeiten spezialisiert sind. Unser Ziel ist es nicht, direkt zu verkaufen, sondern IT-Projekte zu identifizieren, zu qualifizieren und – falls erforderlich – beim Kunden ein Bedürfnis zu wecken, stets im Namen unserer Partner.

Auf diese Weise liefern wir verkaufsreife Leads, sodass unsere Kunden ihre Ressourcen auf den Abschluss konzentrieren und ihre Wachstumsziele effektiver erreichen können.

Mit über 50 Teammitgliedern in Madrid ist unser internationales, dynamisches und engagiertes Team der Wachstumsmotor unserer Partner in den Bereichen Software und Hardware.

Als **Inside Sales Specialist** spielst du eine Schlüsselrolle in strategischen Projekten und trägst zur internationalen Expansion unserer Kunden bei.

#### **Deine Mission**

Erkennen, qualifizieren und generieren von Geschäftsmöglichkeiten im **IT-Sektor** (**Software/Hardware**) mit einem beratenden Ansatz und geeigneten Akquisekanälen. Deine Aufgabe ist es, neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen und sicherzustellen, dass diese reif genug sind, um an die Vertriebsteams unserer Partner übergeben zu werden.

#### Verantwortlichkeiten



- Identifizierung von IT-Projekten und -Chancen in deinem zugewiesenen Markt durch **Outbound-Prospektion** (Telefon, LinkedIn, E-Mail usw.)
- Qualifizierung der ermittelten Chancen, um sicherzustellen, dass sie den Übergabekriterien an den Kunden entsprechen
- Bedarfsermittlung beim potenziellen Kunden durch die Präsentation passender technischer Lösungen
- Verwaltung des **Pipelines im CRM**, regelmäßige Aktualisierung und strukturierte, zuverlässige Berichterstattung
- Enge Zusammenarbeit mit dem **Account-Team**, um eine klare und präzise Übergabe qualifizierter Leads sicherzustellen
- Beitrag zum Erfolg internationaler Projekte durch den Austausch von Best Practices und Erkenntnissen im Team

## Anforderungen

### Mindestanforderungen

- Hochschulabschluss oder gleichwertige praktische Erfahrung
- Mindestens **1 Jahr Erfahrung** als Inside Sales Representative oder Business Developer
- Erfahrung im Einsatz von **Telefon** und **LinkedIn** zur Ansprache neuer Unternehmen

#### **Bevorzugte Anforderungen**

- 2 Jahre Erfahrung als Inside Sales Representative / Business Developer
- 1 Jahr Erfahrung im Verkauf von IT-Lösungen
- Fortgeschrittenes Englisch-Niveau
- Nachgewiesene Erfahrung in der Erreichung und Übertreffung strategischer Ziele
- Fundiertes Verständnis der Technologiebranche
- Selbstständige, proaktive und teamorientierte Arbeitsweise
- Starke Kommunikationsfähigkeiten und Fähigkeit, ganzheitliche technische Lösungen zu präsentieren

### Beschäftigungsart

- Vollzeit / Hybrides Modell
- Leistungsbezogener Bonus enthalten

### Art der Tätigkeit

• Vertrieb (Generierung und Qualifizierung von IT-Leads, kein Direktverkauf)



# Vorteile

- Essensgutscheine (Ticket Restaurant)
- Sprachkurse
- Bonus bei Zielerreichung
- Internationales und dynamisches Arbeitsumfeld mit über 50 Kollegen in Madrid

# Wichtige Hinweise

- 100 % Tätigkeit auf spanischem Staatsgebiet
- Wohn- und Arbeitserlaubnis für Spanien ist zwingend erforderlich