hyrise

Bundesagentur für Arbeit

# Checkliste für dein Gespräch mit der Agentur für Arbeit oder Jobcenter

Lese dir sorgfältig unseren **How To Guide** durch und hebe folgende Informationen im Gespräch hervor:

- ☐ unsere Bootcampdauer (zwischen 6-10 Wochen)
- ☐ hohe Nachfrage im Tech Sales (Stellenmarkt)
- ☐ hohe Vermittlungsrate von Hyrise Academy: +50% innerhalb von 1 Monat und 100% innerhalb von 6 Monaten

Die folgenden **Dokumente** solltest du vor dem Termin aktualisieren und **ausgedruckt mitbringen**:

- ☐ deinen aktuellen Lebenslauf
- ☐ deine Anmeldebescheinigung oder Personalausweis
- ☐ das offizielle Angebot & Kursbroschüre von Hyrise Academy
- ☐ Presseartikel zu Fachkräftemangel im Vertrieb
- ☐ Stellenbeschreibungen aus dem Bereich Tech Sales

## How To Guide: Wie man einen Bildungsgutschein genehmigt bekommt

Die Beantragung eines Bildungsgutscheins für unser Tech Sales Bootcamp mag schwierig erscheinen, aber es gibt Möglichkeiten, den Prozess leichter zu gestalten.

Die Beantragung eines Bildungsgutscheins bei einer Agentur für Arbeit läuft folgendermaßen ab. Dir wird zunächst ein Arbeitsvermittler:in zugewiesen, dessen Aufgabe es ist, zu beurteilen, ob das Bootcamp für dich geeignet ist, dir einen Arbeitsplatz zu vermitteln, und ob die Finanzierung des Bootcamps zu den gewünschten Ergebnissen führen wird. Dieser Arbeitsvermittler:in entscheidet über die Bewilligung deines Bildungsgutscheinantrags - in der Regel dauert dies zwischen einigen Tagen und mehreren Wochen.

Während die Beantragung eines Bildungsgutscheins nicht viel Know-how erfordert, ist es eine ganz andere Sache, sicherzustellen, dass dein Antrag erfolgreich ist. Hier ein paar Dinge, die du wissen solltest, bevor du mit dem Prozess startest.

### Mache dich bei deinem Agenten:in beliebt

Dein Arbeitsvermittler:in ist am ehesten bereit, denen zu helfen, die sich selbst helfen. Deshalb solltest du alles tun, um dem Arbeitsvermittler:in die Entscheidung zu erleichtern. Beginne damit, dass du immer mit allen erforderlichen Unterlagen erscheinst, einschließlich deines Lebenslaufs, etwaiger Zeugnisse, die deine Fähigkeiten belegen, einer gedruckten Beschreibung unseres Bootcamps und Belegen für deine Arbeitsmarktrecherche (siehe Details unten). Erwarte nicht, dass dein Arbeitsvermittler:in diese Recherchen für dich übernimmt.

Dein Arbeitsvermittler:in wird versuchen einzuschätzen, ob du das Bootcamp wahrscheinlich durchziehst oder ob die Möglichkeit besteht, dass du es abbrechen wirst. Scheue dich also nicht, deine Leidenschaft und deine Überzeugung sowie alle deine Erfahrungen in der Branche darzulegen, auch wenn diese noch so nebensächlich scheinen. Du kannst beispielsweise erwähnen, wie sehr es dir Spaß macht, Menschen bei der Lösungsfindung zu helfen oder dass du besonders kommunikativ und empathisch bist.

Aufrichtige persönliche Anekdoten schaffen auch Vertrauen und helfen dem Arbeitsvermittler:in, dich kennenzulernen. Der Aufbau einer persönlichen Beziehung zu deinem Arbeitsvermittler:in ist eine gute Sache. Zeige, dass du dich für Tech Sales interessierst und er/sie wird sich eher für dich und deine Zukunft interessieren.

**Recherchiere den Stellenmarkt**

Dein Arbeitsvermittler:in ist nicht unbedingt ein Experte im Arbeitsgebiet “Tech Sales” und weiß vielleicht nicht, was am besten für dich geeignet ist, um eine Stelle in diesem Bereich zu finden. Es liegt an dir, überzeugend darzulegen, dass Tech Sales genau das Richtige für dich ist und dir auf jeden Fall einen Job verschaffen wird.

Aus diesem Grund ist es äußerst wichtig, dass du dich vor der Beantragung des Bildungsgutscheins über die Branche informierst, in der du eine Stelle suchen wirst. Gehe auf Websiten wie LinkedIn Jobs, Indeed oder StepStone und finde heraus, was die häufigsten Anforderungen sind (bspw. CRM Kenntnis, Cold-Call Erfahrung oder Social Selling). Wenn du dich um einen Bildungsgutschein bewirbst, solltest du auch zeigen können, dass du genau informiert bist, was die Anforderungen sind und was dir dazu fehlt.

Du solltest dir auch ansehen, wie viele offene Stellen es aktuell gibt. Vergleiche diese Zahl gegebenenfalls mit der Zahl der offenen Stellen in anderen Bereichen - wenn du nachweisen kannst, dass die Nachfrage im Tech Sales viel höher ist als die nach Arbeitskräften in deinem früheren Bereich, spreche dich ich für eine Umschulung in einer neuen Branche aus, anstatt einfach in derselben zu bleiben.

Die Tech Szene boomt derzeit, was bedeutet, dass du auch viele Nachrichtenartikel finden kannst, in denen berichtet wird, dass Fachkräfte im Tech Sales sehr gefragt sind. Drucke diese aus und bringe sie zusammen mit den übrigen Unterlagen zu deinem Gesprächen mit deinem Arbeitsvermittler:in mit.

***OPTIONAL***

**Verknüpfe das Bootcamp mit deiner Arbeitssuche**

Wenn du dich für einen Bildungsgutschein bewirbst, hast du dich wahrscheinlich bereits über unser Bootcamp informiert. Jetzt ist es an der Zeit, einen konkreten Bezug zwischen dem Bootcamp und dem Bereich herzustellen, in dem du arbeiten möchtest.

Sehe dir zunächst die Stellenausschreibungen an, die du interessant findest. Diese enthalten in der Regel einen Abschnitt "Anforderungen" oder etwas Ähnliches. Drucke alle Stellenausschreibungen aus, in denen Anforderungen vorkommen, die du aktuell noch nicht erfüllst, dir aber in unserem Bootcamp gezeigt werden.

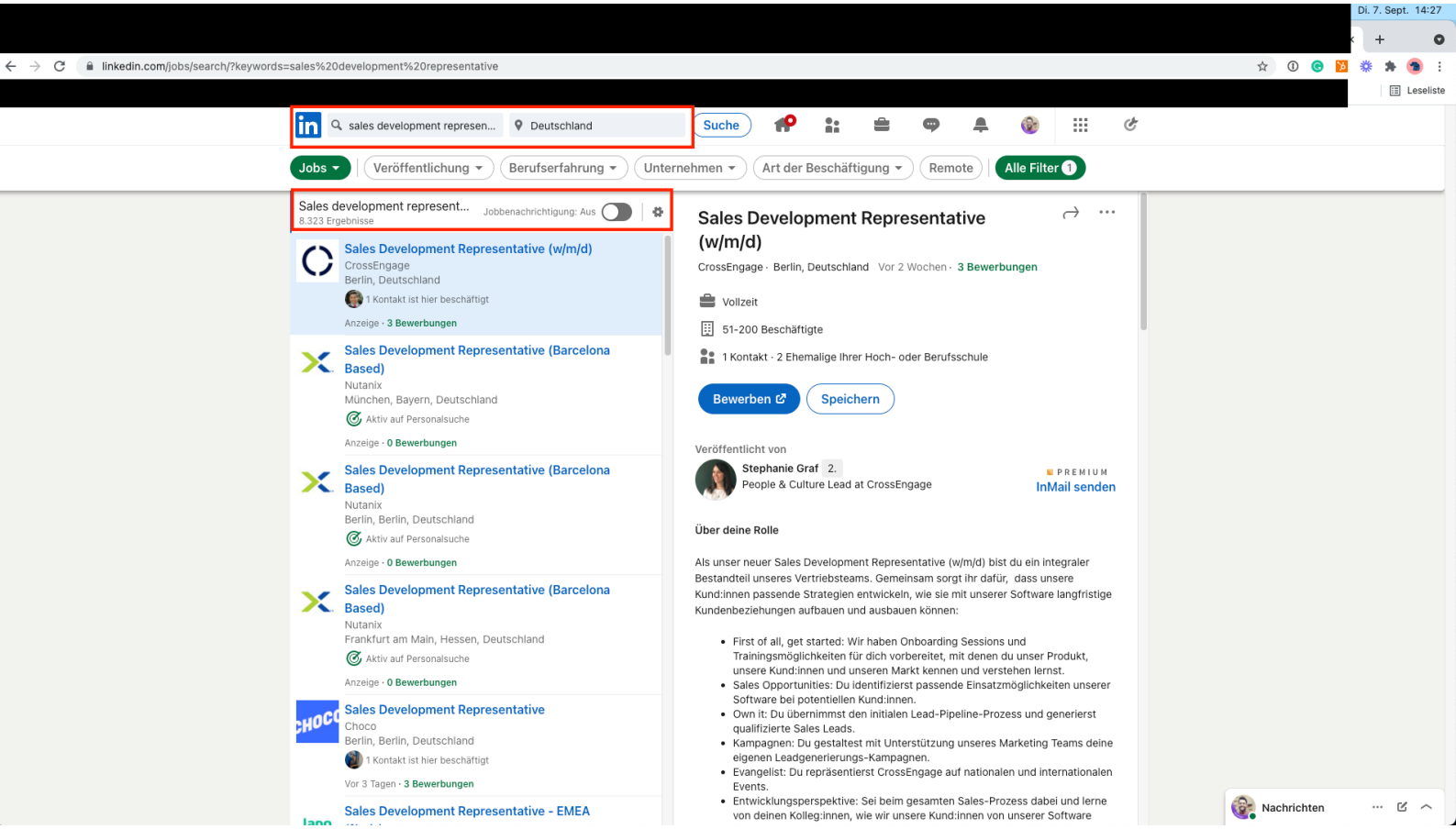
Noch aussagekräftiger wäre es, Ablehnungsschreiben von Unternehmen zu zeigen, in denen ausdrücklich erwähnt wird, dass sie Bewerber mit relevanten Tech Sales Kenntnissen (bspw. CRM-Erfahrung, Cold-Call Erfahrung) suchen.

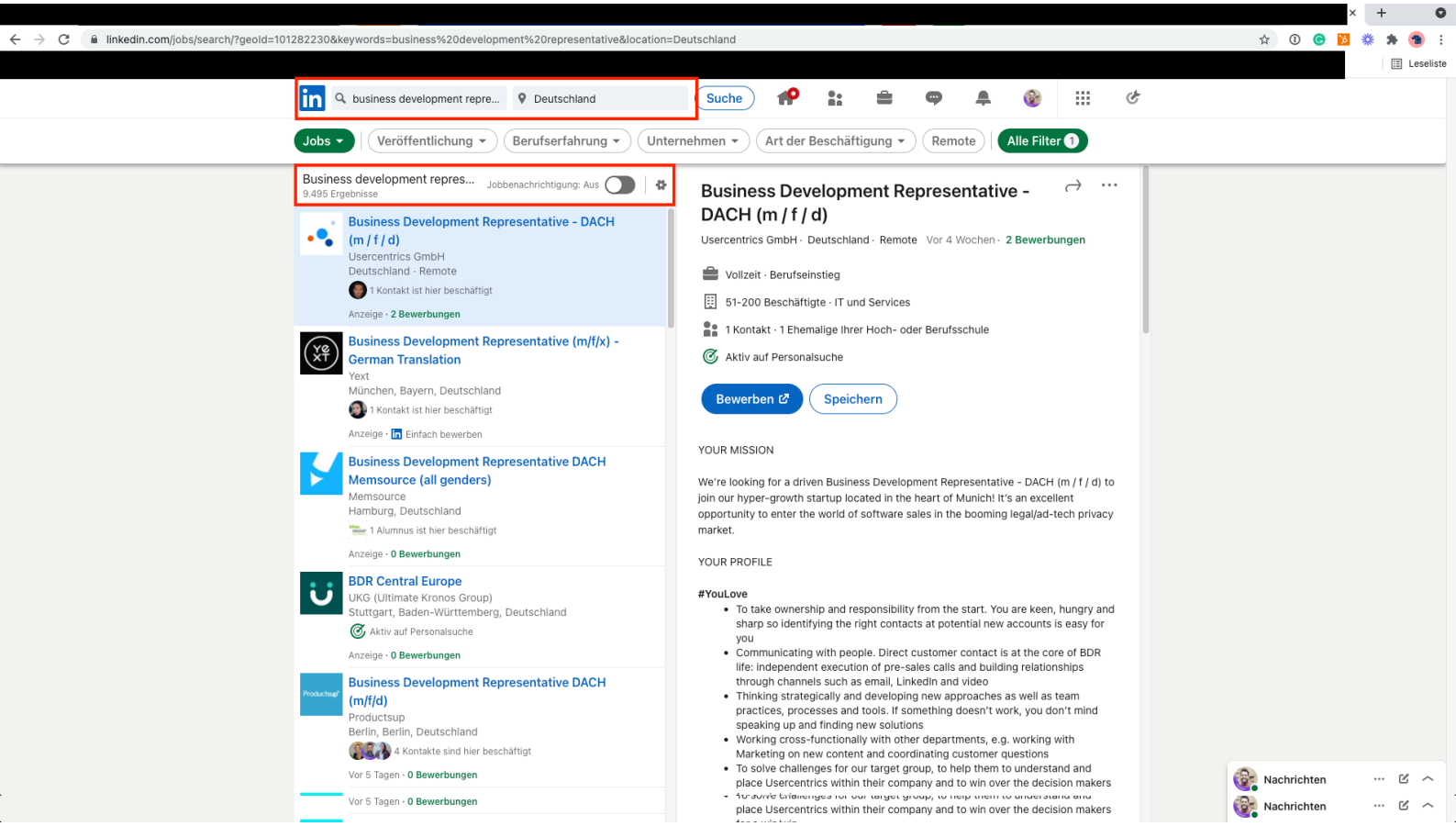
**Häufige Anforderungen in Tech Sales Stellenangeboten**

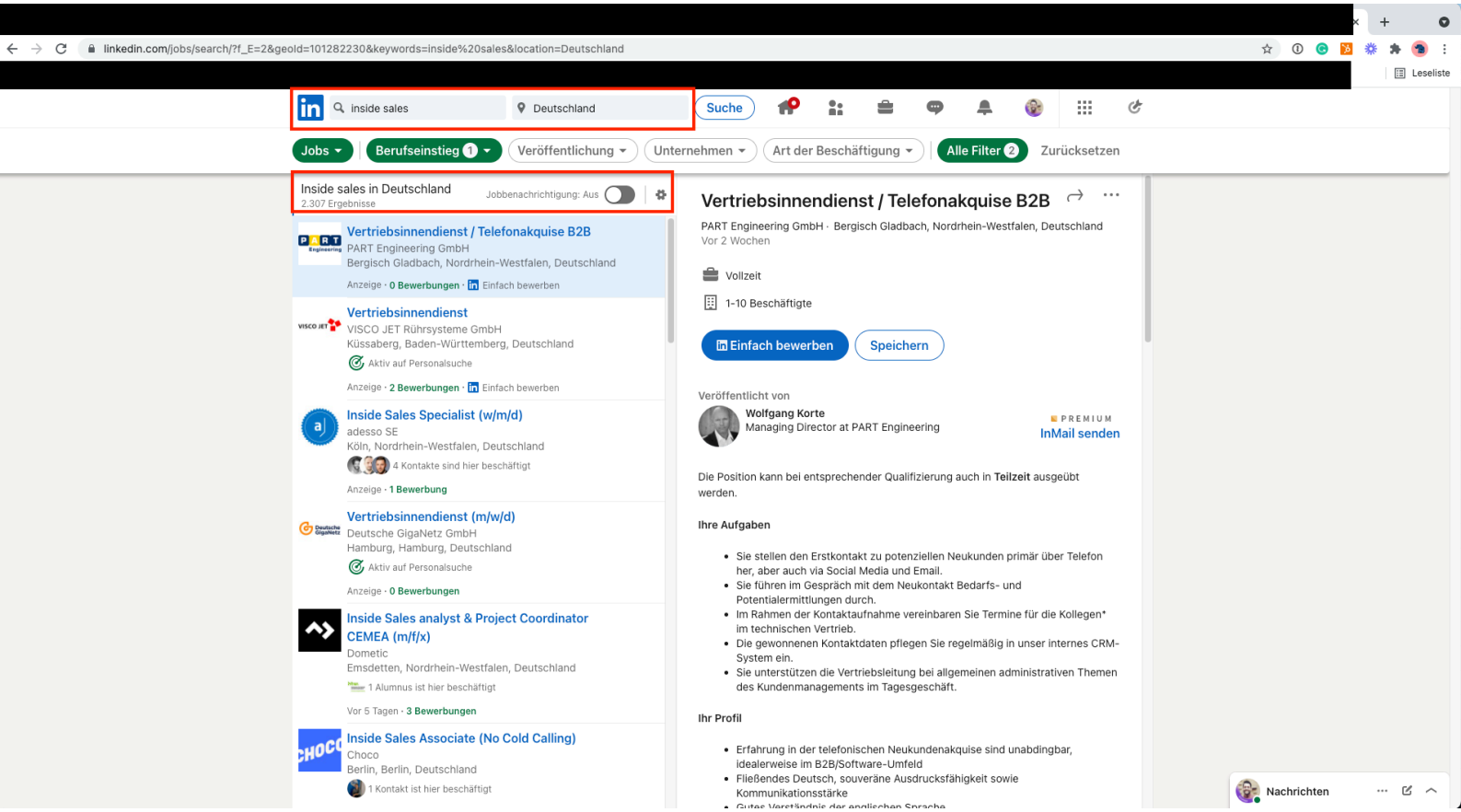
Unter Tech Sales fallen viele unterschiedliche Vertriebspositionen. Darunter zählen unter anderem Sales Development Representative (SDR), Business Development Representative (BDR), Inside Sales Manager, Vertriebsmitarbeiter, Account Executive und Business Development.

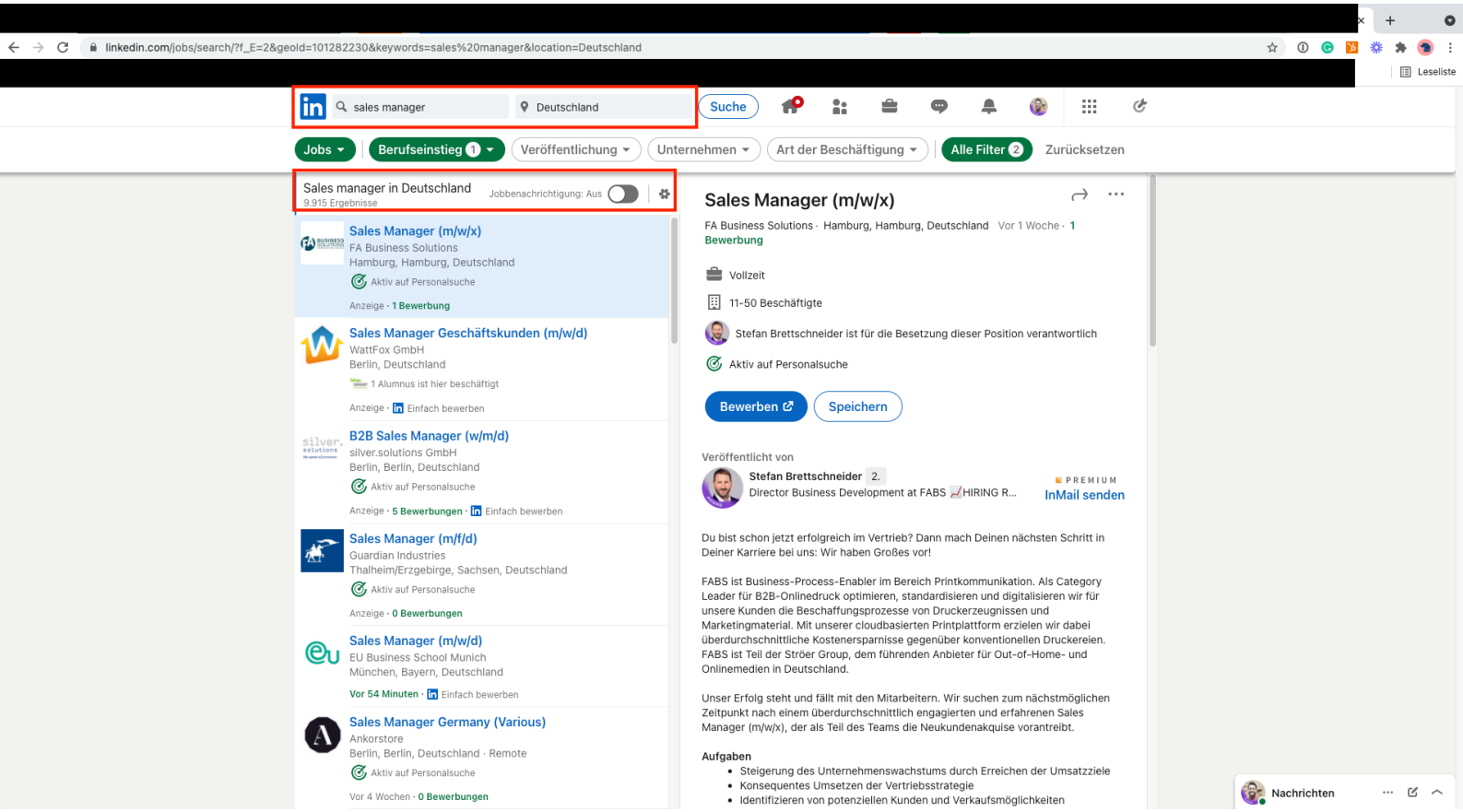
Auch wenn im Detail die Stellen sich unterscheiden, gibt es dennoch einige überschneidende Anforderungen in den Stellenbeschreibungen wie:

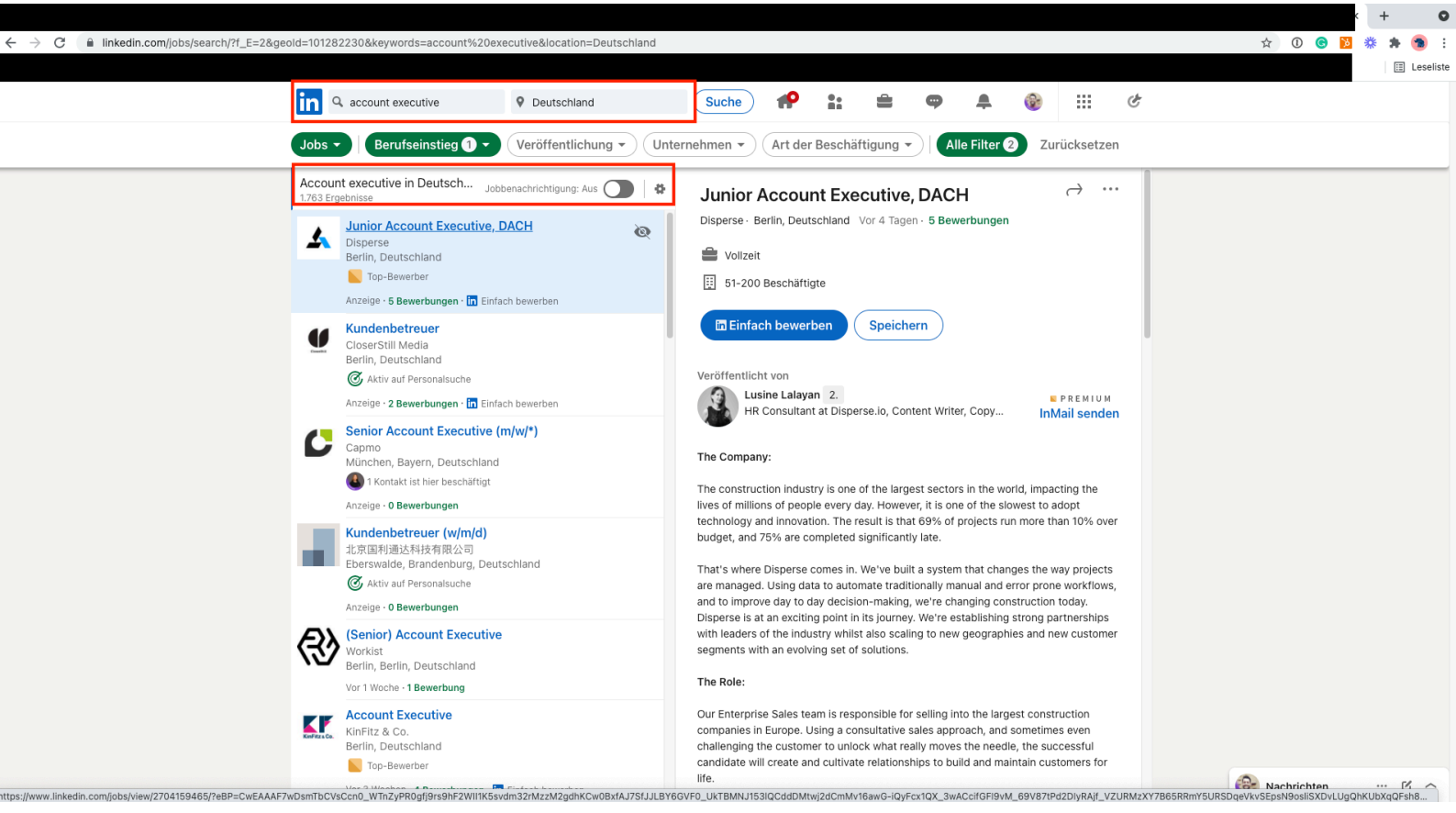
- Erste Erfahrungen in der telefonischen Kaltakquise (Cold-Calling, Tele-Sales), Email-Kommunikation und Social Selling (Xing und LinkedIn)
- Erste Erfahrungen mit der Verwaltung von Kundendatenmanagementsystemen (CRM) wie Salesforce, HubSpot und Pipedrive
- Erste Erfahrungen mit Sales Automation Tools wie DuxSoup, Linkedin Sales Navigator
- Erste Erfahrungen im B2B Software Vertrieb
- Erste Erfahrungen mit Vertriebszyklus (Prospecting, Qualification, Closing)


Di. 7. Sept. 14:27
linkedin.com/jobs/search/?keywords=sales%20development%20representative
Leseliste
sales development represen...
Deutschland
Suche
Jobs
Veröffentlichung
Berufserfahrung
Unternehmen
Art der Beschäftigung
Remote
Alle Filter 1
Sales development represent...
8.323 Ergebnisse
Jobbenachrichtigung: Aus
Sales Development Representative (w/m/d)
CrossEngage
Berlin, Deutschland
1 Kontakt ist hier beschäftigt
Anzeige · 3 Bewerbungen
Sales Development Representative (Barcelona Based)
Nutanix
München, Bayern, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
Sales Development Representative (Barcelona Based)
Nutanix
Berlin, Berlin, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
Sales Development Representative (Barcelona Based)
Nutanix
Frankfurt am Main, Hessen, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
Sales Development Representative
Choco
Berlin, Berlin, Deutschland
1 Kontakt ist hier beschäftigt
Vor 3 Tagen · 3 Bewerbungen
Sales Development Representative - EMEA
Sales Development Representative (w/m/d)
CrossEngage · Berlin, Deutschland Vor 2 Wochen · 3 Bewerbungen
Vollzeit
51-200 Beschäftigte
1 Kontakt · 2 Ehemalige Ihrer Hoch- oder Berufsschule
Bewerben
Speichern
Veröffentlicht von
Stephanie Graf 2.
People & Culture Lead at CrossEngage
PREMIUM
InMail senden
Über deine Rolle
Als unser neuer Sales Development Representative (w/m/d) bist du ein integraler Bestandteil unseres Vertriebsteams. Gemeinsam sorgt ihr dafür, dass unsere Kund:innen passende Strategien entwickeln, wie sie mit unserer Software langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und ausbauen können:
First of all, get started: Wir haben Onboarding Sessions und Trainingsmöglichkeiten für dich vorbereitet, mit denen du unser Produkt, unsere Kund:innen und unseren Markt kennen und verstehen lernst.
Sales Opportunities: Du identifizierst passende Einsatzmöglichkeiten unserer Software bei potentiellen Kund:innen.
Own it: Du übernimmst den initialen Lead-Pipeline-Prozess und generierst qualifizierte Sales Leads.
Kampagnen: Du gestaltest mit Unterstützung unseres Marketing Teams deine eigenen Leadgenerierungs-Kampagnen.
Evangelist: Du repräsentierst CrossEngage auf nationalen und internationalen Events.
Entwicklungsperspektive: Sei beim gesamten Sales-Prozess dabei und lerne von deinen Kolleg:innen, wie wir unsere Kund:innen von unserer Software
Nachrichten


linkedin.com/jobs/search/?geoId=101282230&keywords=business%20development%20representative&location=Deutschland
business development repre...
Deutschland
Suche
Jobs
Veröffentlichung
Berufserfahrung
Unternehmen
Art der Beschäftigung
Remote
Alle Filter 1
Business development repres...
9.495 Ergebnisse
Jobbenachrichtigung: Aus
Business Development Representative - DACH (m / f / d)
Usercentrics GmbH
Deutschland · Remote
1 Kontakt ist hier beschäftigt
Anzeige · 2 Bewerbungen
Business Development Representative (m/f/x) - German Translation
Yext
München, Bayern, Deutschland
1 Kontakt ist hier beschäftigt
Anzeige · Einfach bewerben
Business Development Representative DACH Memsource (all genders)
Memsource
Hamburg, Deutschland
1 Alumnus ist hier beschäftigt
Anzeige · 0 Bewerbungen
BDR Central Europe
UKG (Ultimate Kronos Group)
Stuttgart, Baden-Württemberg, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
Business Development Representative DACH (m/f/d)
Productsup
Berlin, Berlin, Deutschland
4 Kontakte sind hier beschäftigt
Vor 5 Tagen · 0 Bewerbungen
Vor 5 Tagen · 0 Bewerbungen
Business Development Representative - DACH (m / f / d)
Usercentrics GmbH · Deutschland · Remote Vor 4 Wochen · 2 Bewerbungen
Vollzeit · Berufseinstieg
51-200 Beschäftigte · IT und Services
1 Kontakt · 1 Ehemalige Ihrer Hoch- oder Berufsschule
Aktiv auf Personalsuche
Bewerben
Speichern
YOUR MISSION
We're looking for a driven Business Development Representative - DACH (m / f / d) to join our hyper-growth startup located in the heart of Munich! It's an excellent opportunity to enter the world of software sales in the booming legal/ad-tech privacy market.
YOUR PROFILE
#YouLove
To take ownership and responsibility from the start. You are keen, hungry and sharp so identifying the right contacts at potential new accounts is easy for you
Communicating with people. Direct customer contact is at the core of BDR life: independent execution of pre-sales calls and building relationships through channels such as email, LinkedIn and video
Thinking strategically and developing new approaches as well as team practices, processes and tools. If something doesn't work, you don't mind speaking up and finding new solutions
Working cross-functionally with other departments, e.g. working with Marketing on new content and coordinating customer questions
To solve challenges for our target group, to help them to understand and place Usercentrics within their company and to win over the decision makers
Nachrichten
Nachrichten


linkedin.com/jobs/search/?f_E=2&geoId=101282230&keywords=inside%20sales&location=Deutschland
Leseliste
inside sales
Deutschland
Suche
Jobs
Berufseinstieg 1
Veröffentlichung
Unternehmen
Art der Beschäftigung
Alle Filter 2
Zurücksetzen
Inside sales in Deutschland
2.307 Ergebnisse
Jobbenachrichtigung: Aus
Vertriebsinnendienst / Telefonakquise B2B
PART Engineering GmbH
Bergisch Gladbach, Nordrhein-Westfalen, Deutschland
Anzeige · 0 Bewerbungen · Einfach bewerben
Vertriebsinnendienst
VISCO JET Rührsysteme GmbH
Küssaberg, Baden-Württemberg, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 2 Bewerbungen · Einfach bewerben
Inside Sales Specialist (w/m/d)
adesso SE
Köln, Nordrhein-Westfalen, Deutschland
4 Kontakte sind hier beschäftigt
Anzeige · 1 Bewerbung
Vertriebsinnendienst (m/w/d)
Deutsche GigaNetz GmbH
Hamburg, Hamburg, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
Inside Sales analyst & Project Coordinator CEMEA (m/f/x)
Dometic
Emsdetten, Nordrhein-Westfalen, Deutschland
1 Alumnus ist hier beschäftigt
Vor 5 Tagen · 3 Bewerbungen
Inside Sales Associate (No Cold Calling)
Choco
Berlin, Berlin, Deutschland
1 Kontakt ist hier beschäftigt
Vertriebsinnendienst / Telefonakquise B2B
PART Engineering GmbH · Bergisch Gladbach, Nordrhein-Westfalen, Deutschland
Vor 2 Wochen
Vollzeit
1-10 Beschäftigte
Einfach bewerben
Speichern
Veröffentlicht von
Wolfgang Korte
Managing Director at PART Engineering
PREMIUM
InMail senden
Die Position kann bei entsprechender Qualifizierung auch in Teilzeit ausgeübt werden.
Ihre Aufgaben
Sie stellen den Erstkontakt zu potenziellen Neukunden primär über Telefon her, aber auch via Social Media und Email.
Sie führen im Gespräch mit dem Neukontakt Bedarfs- und Potentialermittlungen durch.
Im Rahmen der Kontaktaufnahme vereinbaren Sie Termine für die Kollegen* im technischen Vertrieb.
Die gewonnenen Kontaktdaten pflegen Sie regelmäßig in unser internes CRM-System ein.
Sie unterstützen die Vertriebsleitung bei allgemeinen administrativen Themen des Kundenmanagements im Tagesgeschäft.
Ihr Profil
Erfahrung in der telefonischen Neukundenakquise sind unabdingbar, idealerweise im B2B/Software-Umfeld
Fließendes Deutsch, souveräne Ausdrucksfähigkeit sowie Kommunikationsstärke
Nachrichten


linkedin.com/jobs/search/?f_E=2&geoId=101282230&keywords=sales%20manager&location=Deutschland
Leseliste
sales manager
Deutschland
Suche
Jobs
Berufseinstieg 1
Veröffentlichung
Unternehmen
Art der Beschäftigung
Alle Filter 2
Zurücksetzen
Sales manager in Deutschland
9.915 Ergebnisse
Jobbenachrichtigung: Aus
Sales Manager (m/w/x)
FA Business Solutions
Hamburg, Hamburg, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 1 Bewerbung
Sales Manager Geschäftskunden (m/w/d)
WattFox GmbH
Berlin, Deutschland
1 Alumnus ist hier beschäftigt
Anzeige · Einfach bewerben
B2B Sales Manager (w/m/d)
silver.solutions GmbH
Berlin, Berlin, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 5 Bewerbungen · Einfach bewerben
Sales Manager (m/f/d)
Guardian Industries
Thalheim/Erzgebirge, Sachsen, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
Sales Manager (m/w/d)
EU Business School Munich
München, Bayern, Deutschland
Vor 54 Minuten · Einfach bewerben
Sales Manager Germany (Various)
Ankorstore
Berlin, Berlin, Deutschland · Remote
Aktiv auf Personalsuche
Vor 4 Wochen · 0 Bewerbungen
Sales Manager (m/w/x)
FA Business Solutions · Hamburg, Hamburg, Deutschland Vor 1 Woche · 1 Bewerbung
Vollzeit
11-50 Beschäftigte
Stefan Brettschneider ist für die Besetzung dieser Position verantwortlich
Aktiv auf Personalsuche
Bewerben
Speichern
Veröffentlicht von
Stefan Brettschneider 2.
Director Business Development at FABS 📈HIRING R...
PREMIUM
InMail senden
Du bist schon jetzt erfolgreich im Vertrieb? Dann mach Deinen nächsten Schritt in Deiner Karriere bei uns: Wir haben Großes vor!
FABS ist Business-Process-Enabler im Bereich Printkommunikation. Als Category Leader für B2B-Onlinedruck optimieren, standardisieren und digitalisieren wir für unsere Kunden die Beschaffungsprozesse von Druckerzeugnissen und Marketingmaterial. Mit unserer cloudbasierten Printplattform erzielen wir dabei überdurchschnittliche Kostenersparnisse gegenüber konventionellen Druckereien. FABS ist Teil der Ströer Group, dem führenden Anbieter für Out-of-Home- und Onlinemedien in Deutschland.
Unser Erfolg steht und fällt mit den Mitarbeitern. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt nach einem überdurchschnittlich engagierten und erfahrenen Sales Manager (m/w/x), der als Teil des Teams die Neukundenakquise vorantreibt.
Aufgaben
Steigerung des Unternehmenswachstums durch Erreichen der Umsatzziele
Konsequentes Umsetzen der Vertriebsstrategie
Identifizieren von potenziellen Kunden und Verkaufsmöglichkeiten
Nachrichten


linkedin.com/jobs/search/?f_E=2&geoId=101282230&keywords=account%20executive&location=Deutschland
Leseliste
account executive
Deutschland
Suche
Jobs
Berufseinstieg 1
Veröffentlichung
Unternehmen
Art der Beschäftigung
Alle Filter 2
Zurücksetzen
Account executive in Deutsch...
1.763 Ergebnisse
Jobbenachrichtigung: Aus
Junior Account Executive, DACH
Disperse
Berlin, Deutschland
Top-Bewerber
Anzeige · 5 Bewerbungen · Einfach bewerben
Kundenbetreuer
CloserStill Media
Berlin, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 2 Bewerbungen · Einfach bewerben
Senior Account Executive (m/w/*)
Capmo
München, Bayern, Deutschland
1 Kontakt ist hier beschäftigt
Anzeige · 0 Bewerbungen
Kundenbetreuer (w/m/d)
北京国利通达科技有限公司
Eberswalde, Brandenburg, Deutschland
Aktiv auf Personalsuche
Anzeige · 0 Bewerbungen
(Senior) Account Executive
Workist
Berlin, Berlin, Deutschland
Vor 1 Woche · 1 Bewerbung
Account Executive
KinFitz & Co.
Berlin, Deutschland
Top-Bewerber
Junior Account Executive, DACH
Disperse · Berlin, Deutschland Vor 4 Tagen · 5 Bewerbungen
Vollzeit
51-200 Beschäftigte
Einfach bewerben
Speichern
Veröffentlicht von
Lusine Lalayan 2.
HR Consultant at Disperse.io, Content Writer, Copy...
PREMIUM
InMail senden
The Company:
The construction industry is one of the largest sectors in the world, impacting the lives of millions of people every day. However, it is one of the slowest to adopt technology and innovation. The result is that 69% of projects run more than 10% over budget, and 75% are completed significantly late.
That's where Disperse comes in. We've built a system that changes the way projects are managed. Using data to automate traditionally manual and error prone workflows, and to improve day to day decision-making, we're changing construction today. Disperse is at an exciting point in its journey. We're establishing strong partnerships with leaders of the industry whilst also scaling to new geographies and new customer segments with an evolving set of solutions.
The Role:
Our Enterprise Sales team is responsible for selling into the largest construction companies in Europe. Using a consultative sales approach, and sometimes even challenging the customer to unlock what really moves the needle, the successful candidate will create and cultivate relationships to build and maintain customers for life.
Nachrichten
https://www.linkedin.com/jobs/view/2704159465/?eBP=CwEAAAF7wDsmTbCVsCcn0_WTnZyPR0gfj9rs9hF2WII1K5svdm32rMzzM2gdhKCw0BxfAJ7SfJJLBY6GVF0_UkTBMNJ153lQCddDMtwj2dCmMv16awG-iQyFcx1QX_3wACcifGFl9vM_69V87tPd2DiyRAjf_VZURMzXY7B65RRmY5URSDqeVkvSEpsN9oslSXDvLUgQhKUbXqQFsh8...

usercentrics
Join our team!

Zurück zu den Stellen

# Business Development Representative - DACH (m/f/d)

Festanstellung, Vollzeit · Munich or Remote

## JOIN OUR #1-RANKED DATA PRIVACY COMPANY

We're looking for a driven **German speaking** Business Development Representative - DACH (m / f / d) to join our hyper-growth startup! It's an excellent opportunity to enter the world of software sales in the booming legal/ad-tech privacy market.

## YOUR PROFILE

### #YourTasks

- To take ownership and responsibility from the start. You are keen, hungry and sharp so identifying the right contacts at potential new accounts is easy for you
- Communicating with people. Direct customer contact is at the core of BDR life: independent execution of pre-sales calls and building relationships through channels such as email, LinkedIn and video
- Thinking strategically and developing new approaches as well as team practices, processes and tools. If something doesn't work, you don't mind speaking up and finding new solutions
- Working cross-functionally with other departments, e.g. working with Marketing on new content and coordinating customer questions
- To solve challenges for our target group, to help them to understand and place Usercentrics within their company and to win over the decision makers for a win/win

### #YouBring

- An university degree or relevant professional experience in a comparable position
- Experience in lead generation via cold calling, email and video
- Experience working with G Suite and a CRM
- Excellent written and verbal communication skills in German and English. More language skills (in e.g. Spanish, Portuguese, Italian) are a plus!
- A persuasive personality and are comfortable talking to potential customers and senior management
- Startup or SaaS experience preferred!

## WHY JOIN USERCENTRICS?

- We are headquartered in Munich, with offices and hubs in Copenhagen, Odense, Prague, Lisbon and Berlin, with more to come
- Remote work, flexible working hours and the option of working from your home office with all the equipment you need
- Fast growing, diverse and international team of tech enthusiasts and entrepreneurially-minded people for you to engage with
- A structured two-week live online onboarding where you get to know all our departments and our product. Additionally, everyone gets an onboarding buddy to show you the ropes
- Get involved! Space and encouragement to learn and implement your ideas in a company with fast decision-making processes

- We’re invested in the overall well-being of our employees and want to encourage you to further grow your skills and potential! That’s why we offer benefits like  personal development budget or job-related language courses
- Depending on your location we offer on-site or remote coaching and happiness sessions, gym membership, massages, and catered lunches

## ABOUT US

Usercentrics is a market leader in the area of enterprise consent management platforms (CMP) and empowers companies to obtain, manage and document the consent of their users across platforms. Usercentrics’ solution is easy-to-implement, fully customizable and legally compliant.

Partnering with agencies, technology and data protection experts across 30+ countries, Usercentrics' intuitive and user-friendly interface, real-time monitoring, in-depth opt-in testing, on-page opt-in optimization tools and more help the world's leading organizations to implement a transparent Consent Management Platform and achieve GDPR compliance.

Jetzt bewerben

Powered by Personio | personio.de

Durchsuchen Sie diese Seite auf

Deutsch

Datenschutzerklärung | Impressum

# BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (M/W/D) SAAS - IN MÜNCHEN

VOLLZEIT - MÜNCHEN

APPLY NOW

## YOUR JOB

Du hast dich mit schneller Auffassungsgabe und Kontaktfreude erfolgreich durch das Studium geschlagen und suchst jetzt eine fast-paced Umgebung, in der du dich einbringen, viel lernen und schnell aufsteigen kannst: Du hast bereits erste Erfolge in der Direktansprache anspruchsvoller Geschäftspartner gefeiert und suchst jetzt eine fast-paced Umgebung, in der du dich einbringen, viel lernen und schnell aufsteigen kannst: Im Erstgespräch mit Dir können Interessenten Deine positive Ausstrahlung und Leidenschaft für Deinen Job am anderen Ende der Leitung sofort spüren? Du bist sprachlich gewandt, stellst die richtigen Fragen und kannst Dich gut auf Deinen Gesprächspartner einstellen? Beharrlichkeit zeichnet Dich aus – gerade wenn der direkte Weg nicht zum Termin führt, überlegst Du Dir gleich eine Alternative, wie Du dennoch zum Erfolg kommst? Du möchtest mit Deiner Professionalität maßgeblich zum hohen Wachstum von DataGuard beitragen? Leg jetzt den perfekten Grundstein für Deine Sales-Karriere im B2B-Bereich und werde Teil unseres Teams!

Wir sind ein schnell wachsendes Legal-Tech-Unternehmen mit einem klaren Ziel: Protect the people behind the data. Mit über 150 Mitarbeitenden in München, Berlin, London und Bath bieten wir unseren Kunden Datenschutz und Informationssicherheit als umfassenden Rundumservice. Dabei kombinieren wir persönliche Expertenbetreuung auf Augenhöhe mit einer eigens entwickelten digitalen Web-Plattform.

Als Mitglied unseres Business Development Teams sprichst Du Unternehmen aus unserer Zielgruppe aktiv über LinkedIn, XING, Telefon und Email an, positionierst unsere Datenschutz-as-a-Service Lösungen und hinterfragst die individuelle Situation Deines Gesprächspartners. So ermittelst Du den tatsächlichen Bedarf und weckst das Interesse an DataGuard und die Bereitschaft zu einem Termin mit unseren Account Executives.

## WHAT YOU'LL BE DOING:

- Kontaktaufnahme mit Entscheidern und Beeinflussern unserer Zielgruppe (Vorstand, Geschäftsführer, C-Level, Compliance Officer, Rechtsabteilung, Datenschutzbeauftragte, IT-Leiter, Personalleiter)
- Nutzung sämtlicher zur Verfügung stehender Kommunikationskanäle (LinkedIn, XING, Email, Telefonate etc.)
- Erstellung von Kontaktplänen im Rahmen von Account Based Marketing Kampagnen
- Darstellung der Bedeutung des Themas Datenschutz für Unternehmen und vertriebliche Positionierung der DataGuard-Lösungen
- Generierung qualifizierter Outbound Leads durch Überzeugung Deiner Gesprächspartner von der Leistungsfähigkeit und den Vorteilen unserer Lösungen

unser Vertriebsteam relevant sind

Qualifizierung der aus Marketingaktivitäten heraus generierten Inbound Leads

Terminvereinbarung und Koordination aller dafür notwendigen Vorbereitungen (Präsentationen, Produkt-Demos usw.)

Dokumentation aller Verkaufschancen im CRM-System und Unterstützung bei der Angebotserstellung

Erreichung Deiner individuellen Ziele hinsichtlich Kontaktquote, vereinbarter Folgetermine und Geschäftsvolumen mit unseren SaaS-Lösungen und Dienstleistungen

## WHAT YOU'LL GET IN RETURN:

Rasant wachsendes und dynamisches B2B-/SaaS-Unternehmen mit Start-up-Flair

Internationales Team aus über 150 ambitionierten Kollegen

Positive, junge und professionelle Arbeitsatmosphäre sowie hohe persönliche Wertschätzung

Steile Lernkurve mit nahezu unbegrenztem Entwicklungspotenzial

Professionelles Onboarding und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten

Flache Hierarchien, viel Verantwortung und Fokus auf individuelle Ownership

Flexible Arbeitszeiten und spannende Benefits

Regelmäßige Teamevents und „Einer für alle, alle für einen"-Mentalität

Innovativ, positiv, respektvoll, ungezwungen und hochprofessionell

**Muss:**

- Abgeschlossenes Bachelor-Studium im Bereich Marketing, Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik o.ä. oder kaufmännische Berufsausbildung mit erster Arbeitserfahrung
- Spaß an der Positionierung erklärungsbedürftiger Produkte im B2B-Geschäft
- Stark in der Recherche von Hintergrundinformationen zu Unternehmen und Ansprechpartnern (Google Search, Unternehmensdatenbanken, Social-Media-Kanäle etc.)
- Gewinnende, offene und sympathische Persönlichkeit mit gesundem Selbstvertrauen
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, mündlich und schriftlich
- Professionalität, Authentizität, Argumentationsstärke und Schlagfertigkeit am Telefon
- Klarer Kopf, Herz am rechten Fleck, Leistungsbereitschaft und gutes Urteilsvermögen
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachlerniveau sowie sehr gute Englischkenntnisse (Firmensprache)

**Plus:**

- Erste Erfahrungen als BDR, in der telefonischen Kundenbetreuung oder der Telefon-Marktforschung
- Erfahrung im B2B-Geschäft mit Software-as-a-Service oder Software-Produkten
- Interesse an der Thematik Datenschutz/DS-GVO
- Weitere Fremdsprachenkenntnisse

**Ei letzte Worte. Ehrlich und von Herzen.**

Un ngig von deiner Herkunft, Ethnie, Geschlechtsidentität, Religion oder

Glaube an unser gemeinsames Ziel: Protect the people behind the data. Überzeuge uns mit deiner Persönlichkeit und deinen Skills – und wir werden gemeinsam Großes bewegen. Wir freuen uns auf dich!

APPLY NOW

## STILL SOME QUESTIONS UNANSWERED?

# CONTACT US!

CAREER@DATAGUARD.DE

**Dan Abbott**

Recruitment Full-time Positions
+49 89 452459 903

**MAREIKE SAUER**

Recruitment Interns & Working Students
+49 89 452459 903

## Contact

Are you looking for an external data protection or information security officer? With over 100 experts and a platform we developed ourselves, we support you at eye level to achieve your goals!

(089) 8967 5517 86
contact@dataguard.com
→ Schedule a call

Concilium Management Consultants

Jetzt bewerben

# Inside Sales Representative

Remote Angestellter Vertrieb

## Aufgaben

Als **Inside Sales Representative** arbeiten Sie aktiv in der Geschäftsentwicklung mit Neukunden, remote oder vom Büro in Nürnberg; bei besonderen Anlässen ist Ihre Anwesenheit gefordert. In dieser Inhouse Tätigkeit in Festanstellung planen Sie die erforderlichen Aktivitäten in Zusammenarbeit mit Vertrieb und Marketing.

- Inbound und Outbound Gespräche mit Interessenten
- Kontaktierung von Interessenten aus Internet-Aktionen, Marketingaktivitäten und Messen
- Outbound Calls mit strategischen Zielkunden
- Qualifikation Ihrer Gesprächspartner mit Projekten und Zielen
- Einbindung des Vertriebs bei Projekten oder eigene Abschlüsse
- Einschaltung des Presales bei komplexen Projekten oder offenen Fragen

## Anforderungen

Für diese Position des **Inside Sales Representative** bringen Sie für Ihre Kundengespräche ein offenes und kommunikatives Wesen und für die tägliche Arbeit gute allgemeine Kenntnisse in IT-Technologien mit.

- 1-jährige Berufserfahrung in der IT-Branche oder gute IT-Affinität
- 1-jährig Tätigkeit im Neukundengeschäft
- Anwenderkenntnisse in MS/Office und einem CRM-System wie Salesforce
- Offenes Auftreten und sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Handhabung von Social Media und Web-Präsentationen
- Selbstgesteuertes Zeitmanagement mit Multitasking und Priorisierung

## Arbeitgeber

**Concilium Management Consultants** ist ein international tätiges Unternehmen mit Schwerpunkt auf Personalsuche für IT-Positionen. Nach den Suchmethoden des Direct- oder Executive Search werden Positionen in allen Verantwortungsstufen und in allen fachlichen Ausprägungen gesucht. Unsere Mandantin / Ihr Arbeitgeber ist ein junges Unternehmen in Deutschland und unterstützt Remote-Arbeitsplätze an beliebigen Standorten in Deutschland. Das Unternehmen bietet innovative und professionelle Lösungen für Open-Source- und Cloud-Umgebungen auf Basis von Webtechnologien, die in Unternehmen jeder Größe und Branche eingesetzt sind. Vermarktet werden Konzepte für viele Anwender, einschließlich Beratung, Consulting und Wartung. Der Markt für Cloud-Technologien ständig wächst rapide und verändert sich permanent. Die hervorragende Stimmung im Team führt zu einer sehr guten Zusammenarbeit; jeder Mitarbeiter fungiert als Unternehmer, der Engagement, Zielstrebigkeit und Erfolgsorientierung mitbringt. In dieser positiven Stimmung werden strategische Kunden gewonnen und sehr gute Erfolge erzielt.

## Sonstiges

Die Position des **Inside Sales Representative** erfordert eine engagierte und offene Persönlichkeit, mit sicherem Auftreten, Freude an Kundenkontakten und an den permanenten Herausforderungen in einem jungen Markt mit modernen Technologien. Es erwarten Sie

- Ein aufgeschlossenes begeisterungsfähiges Team
- Leidenschaft und innere Begeisterung für Ihre Rolle
- Ein offenes Unternehmen mit interessanter und professioneller Arbeitsumgebung
- Sehr gute Rahmenbedingungen in Vollzeit- und Festanstellung

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung in deutscher oder englischer Sprache über die unten aufgeführte Emailadresse

Bewerbung einreichen

## Über Concilium Management Consultants

concilium ist eine international tätige Unternehmensberatung / Personalberatung mit Schwerpunkt Personalsuche für IT-Positionen.

concilium.de

Powered by JOIN

PLATTFORM FÜR DIGITALISIERUNG & NACHHALTIGKEIT

GASTBEITRAG

**Gastbeitrag von Michael Schrezenmaier, COO bei Pipedrive**

# Vertrieb: Mit Digitalisierung gegen den Fachkräftemangel?

Lesedauer: 3 Minuten

**Die Digitalisierung macht's möglich: Trotz Covid-19 sind die Vertriebler hierzulande erfolgreicher denn je. Doch ist das nur ein kurzfristiger Erfolg? Denn es zeigt sich: Vertriebsmitarbeiter sind überlastet – und die Branche hat ein Fachkräfteproblem. Das ergab der diesjährige „State of Sales"-Report des CRM-Anbieters Pipedrive. Befragt wurden weltweit über 1.700 Vertriebsmitarbeitende. Pipedrive-COO Michael Schrezenmaier fasst die wichtigsten Ergebnisse zusammen.**

2020 und 2021 waren herausfordernd – keine Frage. Die Pandemie hat in vielen Unternehmen ein Umdenken erzwungen. Lange bewährte Prozesse wurden durch Lockdowns und Social Distancing schlicht unmöglich – und das von heute auf morgen. Von den Kontaktbeschränkungen besonders betroffen waren Branchen, die seit jeher vom persönlichen Kontakt leben und welche diesen fest in ihrem Geschäftsmodell integriert haben. Eine dieser Industrien war und ist die Vertriebsbranche.

Der „State of Sales"-Report stellte die aktuellen Herausforderungen in den Fokus. Dafür befragte Pipedrive weltweit mehr als 1.700 Vertriebsmitarbeitende. Die Ergebnisse überraschen: Einerseits gibt es zufriedene Vertriebler, die trotz aller Widrigkeiten auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Andererseits überwiegt die Erkenntnis, dass Deutschland internationales Schlusslicht in der Ausbildung von Vertriebsexperten ist.

Will man den Erfolg jedoch nachhaltig konservieren, müssen wir über die künftige Generation von Vertrieblern sprechen. Denn ohne sie gibt es keinen Vertrieb, der ernsthaft als Zugpferd der deutschen Wirtschaft fungiert.

## Fachkräftemangel im Vertrieb: Woher weht der Wind?

Der Vertrieb ist für Unternehmen überlebenswichtig. Schließlich entscheidet er über Umsätze und damit Chancen zu Wachstum und Weiterentwicklung. Umso erstaunlicher ist es, dass die Ausbildung hoch qualifizierter Vertriebsmitarbeiter in vielen Unternehmen und in Universitäten schlichtweg nicht geschieht. Vielmehr spielt Vertrieb in vielen Ausbildungsberufen eher eine Nebenrolle.

Und auch das Fehlen dedizierter Studiengänge im Vertrieb ist ein Problem. Das ist insbesondere in Deutschland der Fall: Kein einziger der befragten deutschen Vertriebsmitarbeiter verfügt über einen Master- oder auch höheren Abschluss. Zum Vergleich: In spanischsprachigen Ländern sind es knapp ein Drittel, im englischsprachigen Raum immerhin 20 Prozent.

Während in anderen Ländern für die immer komplexeren technologischen Produkte, die steigenden Anforderungen seitens der Kunden und die Globalisierung des Vertriebs auf qualifiziertes Personal von Hochschulen zurückgegriffen werden kann, fliegt der Vertrieb an deutschen Universitäten also unter dem Radar. Und das ist für den möglichen Verkaufsabschluss denkbar ungünstig. Gerade im B2B-Bereich – beispielsweise die Käufer von technologisch anspruchsvollen Industriemaschinen – wollen im Vertriebsprozess mit Experten sprechen. Diese müssen zunehmend Produktaffinität, technisches Know-How und Vertriebsexpertise vereinen. Ein Skillset, welches nur mit entsprechender Ausbildung gewährleistet werden kann.

Insbesondere für junge Unternehmen sind der Vertrieb und die Neukundengewinnung die größten Herausforderungen. Die wenigen vorhanden Fachleute sehen sich deshalb mit Überstunden und Wochenendarbeit konfrontiert. Die Mehrheit arbeitet mehr als 40 Stunden die Woche, jeder Zehnte sogar über 60. Bereits der letztjährige „State of Sales"-Report attestierte Vertriebsmitarbeitern ein erhöhtes Burnout-Risiko.

Das macht deutlich: Unternehmen brauchen hochqualifiziertes Vertriebspersonal. Die Wirtschaft steht unter Druck, diese offenen Stellen zu besetzen und greift dafür oft zu Quereinsteigern. Laut dem „State of Sales"-Report ist Deutschland hier führend: 61 Prozent der befragten Angestellten lernten ihre Verkaufskompetenzen erst „on the job". Zudem konnte oder durfte sich weniger als jeder Zehnte durch etwaige Ausbildungen oder Qualifizierungen optimal auf den Beruf im Vertrieb vorbereiten.

Es klafft also eine Lücke zwischen Angebot und Nachfrage, die es zügig zu schließen gilt. Denn für unsere heimischen Unternehmen sind deutsche Vertriebsmitarbeiter unabdingbar. Mehr als 90 Prozent der Vertriebsmitarbeiter sind sich sicher, dass sie für die Erholung der Wirtschaft wichtig sind und diese positiv beeinflussen. Ein starker Vertrieb kurbelt Verkäufe nach der Pandemie an; vier von fünf Vertrieblern erwarten für den Rest des Jahres steigende Verkaufszahlen.

## Mit Digitalisierung dem Fachkräftemangel trotzen

Obwohl die Gegebenheiten für den Vertrieb im vergangenen Geschäftsjahr alles andere als rosig waren – man denke an die ausgefallenen Messen, Online-Präsentationen statt face-to-face-Kontakt und den angesprochenen Fachkräftemangel –, ist man in der Branche rückblickend zufrieden. Weit über die Hälfte der Befragten gibt an, im zurückliegenden Jahr erfolgreicher verkauft zu haben als zuvor.

Anteil daran haben unter anderem digitale Tools und steigende Verkaufsvolumen. Es lassen sich nun mal am Tag mehr Videokonferenzen durchführen als Außentermine wahrnehmen. Der „State of Sales"-Report zeigt: Beinahe zwei Drittel der Vertriebler, die auf digitale Möglichkeiten in der Kundenakquise zurückgriffen, erreichten ihre Verkaufsziele. Bei denjenigen, die ohne technologische Hilfen Leads generieren und qualifizieren mussten, blieb etwa die Hälfte hinter den Erwartungen zurück.

Generell ist ein Trend hin zu digitalen Tools ersichtlich: Nur noch vier Prozent der Vertriebsmitarbeiter greifen für die Umsatzverfolgung auf Stift und Papier zurück, 16 Prozent nutzen dafür Excel-Tabellen und vier von fünf arbeiten bereits mit CRM-Tools.

Durch den von Covid-19 erzwungenen Digitalisierungsschub hat der Vertrieb also seine erste Feuerprobe bestanden. Leads können künftig vermehrt über intelligente

Kaufabschluss und wichtigstes Glied im Vertriebsprozess. Auch deshalb müssen wir gemeinsam die Weichen für einen digitalen Vertrieb stellen, der von hochqualifiziertem Personal geführt wird. Nur dann werden wir uns auch weiterhin über Zahlen wie dieses Jahr freuen können, in dem über 90 Prozent alle Vertriebsmitarbeiter stolz auf ihren Beruf sind.

## Zur Person

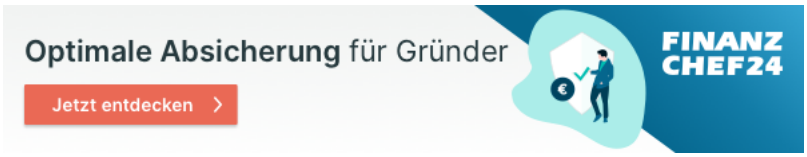
### Michael Schrezenmaier

ist COO und Co-CEO beim CRM-Anbieter Pipedrive – mit 95.000 B2B-Kunden eines der erfolgreichsten Software Scale-ups Europas. Er ist unter anderem für die Sicherung und Stärkung von Pipedrives Marktposition in Deutschland verantwortlich

27.09.2021

ZUR STARTSEITE

# Das könnte Sie auch interessieren






# Start-ups und der Fachkräftemangel im Vertrieb

Autor: Gustavo Bianco

**So erzielen Start-ups mithilfe digitaler Tools trotz Fachkräftemangels mehr Verkaufsabschlüsse.**

Es reicht bei Weitem nicht mehr aus, lediglich ein gutes Produkt auf den Markt zu bringen. „The Product sells itself" ist eine Plattitüde von vorgestern. Das belegt auch eine Studie des Instituts für Innovation und Technik im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie: Es wird immer schwieriger in der heutigen Masse an Angeboten aufzufallen.

Für Unternehmen jeder Größe gilt die gleiche Regel: mit dem Abschluss eines Verkaufs wird ein erster Umsatz generiert und damit die richtige Richtung eingeschlagen. Weiterer möglicher Umsatz kann jedoch über die gesamte Dauer des Customer Journey, mitunter mehrere Monate oder gar Jahre lang, erzeugt werden. Deshalb müssen Sales Teams auch bereits abgeschlossene Verkäufe immer auf dem Radar haben, um kontinuierlich Return on Invest (ROI) zu landen.

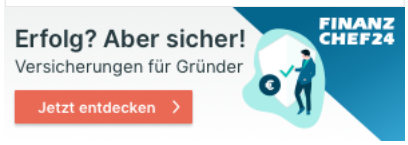
Ausgabe 03/2021
Heftvorschau
Abo / Service
Alle Ausgaben
Archiv
ePaper

Abo sichern

NEWSLETTER

Jetzt den StartingUp-Newsletter abonnieren - mit exklusiven Inhalten für Gründer*innen und Entrepreneur*innen.

E-Mail-Adresse eintragen




## Aktuelle Termine

**15.11.2021 - 21.11.2021**
Gründungswoche 2021

**16.11.2021 - 17.11.2021**
InnoVario, Siegburg/Bonn

**18.11.2021**
Verleihung EY Startup Academy Award

**02.12.2021 - 04.12.2021**
BLOCKCHANCE EUROPE 2021, Hamburg

» alle Termine im Überblick

Für Start-ups gestaltet sich der Sales nochmal schwieriger. Gerade vor dem Hintergrund, dass Start-ups selten über dedizierte Vertriebsteams verfügen und Vertriebsaufgaben stattdessen über die Schultern von Mitarbeitern aus anderen Abteilungen verteilen. Außerdem verkaufen Sie selten „gewöhnliche" Produkte, wie Kleidung, Handys oder sogar klassische Industriemaschinen. Sie entwickeln und vertreiben hochtechnologische, innovative Produkte. KI-getriebene Software, neuartige LiDAR-Systeme für autonome Fahrzeuge oder FinTech-Lösungen.

Entsprechend wichtig ist hochqualifiziertes Vertriebspersonal. Verkäufer, die in jedweden technischen Detailfragen firm sind, sich mit dem Markt und Konkurrenzprodukten befassen und Unsicherheiten seitens der potenziellen Käufer abwägen und mildern können.

**Der Fachkräftemangel ist kein Handwerksphänomen**

Und derart qualifiziertes Personal ist rar gesät: Eine Studie der Manpower Group kam zu dem Ergebnis, dass gut ausgebildete Vertriebsleute weltweit die am zweitstärksten nachgefragte Berufsgruppe sind, übertroffen nur von den seit Jahren chronisch unterbesetzten Handwerkern wie Mechanikern und Elektrikern.

Die Konsequenzen für Start-ups sind gravierend. Denn eine Studie des Bund Deutscher Startups deckte auf, dass der Vertrieb und die Kundengewinnung mit 55,3 Prozent die größten Herausforderung für Start-ups darstellt. Noch vor der Produktentwicklung und der Kapitalbeschaffung. Schlimmer noch: Laut CB Insights scheitern 42 Prozent aller Start-ups, da es keinen Markt für ihr Produkt gegeben hat. Damit thront die falsche oder fehlende Vertriebsstrategie auf Platz eins der Misserfolgsfaktoren von Start-ups.

**Die ohnehin wenigen Vertriebsexperten sind überlastet**

Die Zahlen zeigen: Vertriebsteams können nicht ohne weiteres an Personalstärke dazugewinnen; zu umkämpft und zu rar gesät ist der Berufsstand aktuell. In der Konsequenz arbeiten die wenigen vorhandenen Vertriebsexperten am Limit. In der Studie State of Sales Report 2020 geben über ein Drittel der befragten Vertriebsleute an, zwischen 41 und 50 Wochenstunden zu arbeiten. Jeder Fünfte sogar über 50 Stunden.

Und da der Vertriebsalltag nicht nur aus Dealabschlüssen besteht, geht das Gros der Arbeitszeit für administrative Aufgaben drauf. Diese sind nicht selten repetitiv, kleinteilig und nervenaufreibend. Effizienz und Effektivität sehen anders aus. Nur etwa die Hälfte der Studienteilnehmer geben an, dass das tatsächliche Verkaufen auch die meiste Zeit des Tages in Anspruch nimmt.

Der Ausblick ist düster: Start-ups brauchen technischversierte Vertriebsexperten, finden aber kaum welche oder haben für diese schlicht keine verfügbaren Ressourcen. Und der Vertrieb ist überlebenswichtig für das Wachstum der Start-ups, doch die wenigen erfahrenen Vertriebs-Recken sind überlastet und mit administrativer Arbeit eingespannt.

**Mensch und Maschine – Seite an Seite**

Die gute Nachricht: Es gibt eine Vielzahl moderner Vertriebstechnologien, die bereits Abhilfe schaffen. Das Problem ist nur, dass Vertriebsleute diese nur selten einsetzen. Es fehlt die Erfahrung, das Wissen oder die Angst geht um, die Software könne den eigenen Arbeitsplatz gefährden. Abermals zeigt der State of Sales: 54 Prozent der Befragten kämpfen mit der Leadgenerierung. Doch nur jeder Zweite nutzt moderne Vertriebstechnologien oder Automatisierungstools als Hilfestellung.

Daher einmal klipp und klar: Vertriebstechnologie ist ein Hintergrundakteur und hält den Verkäufern den Rücken frei. Wie?

Im Prospecting, also dem Identifizieren von Personen oder Unternehmen, die ein Produkt oder Service wahrscheinlich kaufen würden, zählt buchstäblich jede Minute. Denn in der Regel haben Vertriebsmitarbeiter gerade einmal fünf Minuten, um im konkreten Fall die Fragen eines Website-Besuchers zu beantworten – ansonsten sucht dieser das Weite. Das bestätigt eine Studie des Harvard Business Review und Inside Sales. Prospecting Tools analysieren das Verhalten des Website-Besuchers – wie lange er ein Produkt begutachtete, die Konversation mit dem Chatbot und mehr – und gibt auf dieser Basis eine Einschätzung, welcher Lead priorisiert, also schnellstmöglich kontaktiert werden sollte. Vertriebler laufen keine Gefahr mehr, den falschen Leads hinterherzulaufen.

Das CRM mit Daten füttern, Kalendereinträge koordinieren, Bestellungen verwalten und einpflegen, zeitaufwendige und unbeliebte Adminarbeit für Vertriebsmitarbeiter. Auch die erwähnte Administration und Organisation nimmt moderne Technologie ab. 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche pflegen Automatisierungstools die Kundendatenbank und übertragen Daten in andere Software wie Bestellungen und Rechnungen in die Buchhaltung oder die Warenwirtschaft. Oder sie screent die E-Mail-Konversationen mit potenziellen Käufern und stellt automatisiert Verkaufsmeetings ein. Dafür muss nur der Kalender des Verkäufers mit der Software vernetzt sein.

Zudem fungiert die intelligente Software als Berater. Basierend auf den Opening Rates von E-Mails, dem Datum des letzten Kontaktes, dem Antwortverhalten des Leads und weiteren Variablen erstellt das Tool Handlungsanweisungen für Verkäufer: Follow-Up ist nötig, nächste Deal-Phase einleiten. Oder sie gibt den Verkäufern Tipps, warum ein Deal gescheitert ist.

Zu guter Letzt helfen moderne Vertriebstechnologien bei der Lead-Recherche. Denn dies ist im Vertrieb immer noch ein hochgradig manueller Prozess und laut State of Sales mit 54 Prozent die größte Herausforderung. Noch immer müssen Vertriebler ihr eigenes Netzwerk durchforsten, LinkedIn screenen oder gar aufwendige Google-Recherche betreiben. Die DSGVO hat die Recherche nochmal schwieriger gemacht. Doch inzwischen gibt es mehrere Datenbanken, die datenschutzkonform die Profile hunderter Millionen spannender Leads speichern. Vertriebsmitarbeiter können diese filtern und gezielt nach passenden Kontakten suchen.

**Der Mensch übernimmt das Verkaufen**

Kurzum: Die Software übernimmt die Fleißarbeit im Hintergrund. Die Experten können nun wieder ihre Stärken ausspielen und sich auf die Verkaufsgespräche konzentrieren, Deals abschließen, Beziehungen aufbauen, Empathie und Verhandlungsgeschick zeigen. All diejenigen Aktivitäten also, wegen denen sich viele der Vertriebsmitarbeiter für dieses Berufsfeld entschieden haben.

Denn: Vertrieb ist und bleibt ein Vertrauensgeschäft. Und Vertrauen wird auch in Zeiten der Digitalisierung über menschliche Beziehungen aufgebaut. Laut Forbes sinkt die Verkaufsrate gar um 79,7 Prozent, wenn ein Kunde vor dem Gespräch weiß, dass er mit einem Chatbot kommuniziert. Auch im B2B Sales gilt es, eine gesunde Balance aus menschlichem Kontakt und digitalen Interaktionen herzustellen. Wer es schafft, den „Human Touch" in das digitale Verkaufserlebnis zu integrieren, qualifiziert sich für einen fünfmal höheren Umsatz und ein achtmal höheres operatives Ergebnis, so das Resumee der Unternehmensberatung McKinsey. Die ordentliche Orchestrierung von Mensch und Maschine ist somit angesichts von Fachkräftemangel und Überstunden das Zukunftsmodell für den Start-up-Vertrieb.

**Der Autor** Gustavo Bianco ist Global Head of Customer Success bei Pipedrive, einem der weltweit führenden Anbieter von CRM-Software für Vertriebsteams. Mit fast 20 Jahren Erfahrung im strategischen Vertrieb setzt sich Gustavo Bianco leidenschaftlich für Innovationen im Verkauf ein und kann eine umfassende Erfolgsbilanz beim Aufbau und Management von kundenorientierten Teams vorweisen.

**Hat Ihnen der Artikel gefallen?**

Dann melden Sie sich kostenlos für unseren **Newsletter** an, um exklusive Inhalte zu erhalten.

E-Mail-Adresse eintragen

like me! tweet me! share me! weiterleiten

**Diese Artikel könnten Sie auch interessieren:**

**no subtitle | SEO**

Guter Content zur Gründung

**no subtitle | Geschäftsausstattung**

Tipps zur optimalen Planung einer Website für Unternehmen

**no subtitle | Marken- & Patentschutz**

Markenanmeldung im E-Commerce

**no subtitle | Kunden**