Warum Controlware?

Mit ca. 400 Mio. EUR Umsatz und 1000 Mitarbeitern sind wir nicht nur einer der führenden unabhängigen IT-Dienstleister und Managed Service Provider in der DACH Region.

Wir sind auch innovativ, fair und nachhaltig. Wir geben unseren hochqualifizierten Mitarbeitern die Möglichkeit sich in einem dynamischen Umfeld zu entwickeln. Ein hohes Maß an Entscheidungs- und Gestaltungsspielraum gehört dabei ebenso dazu, wie ein adäquates Einkommen, attraktive Entwicklungschancen und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Wenn Du Dich angesprochen fühlst, dann bring Dich ein als:

Lead Generation Specialist (m/w/d)

Vertragsart: Vollzeit

Standort: Bundesweit

Das erwartet Dich

- Systematische Identifikation, Recherche und Ansprache potenzieller Neukunden innerhalb definierter Zielgruppen und Kampagnen
- Erfassung, Bewertung und Priorisierung von Kundenbedarfen sowie Qualifizierung aussichtsreicher Leads bis zur Terminvereinbarung oder Übergabe an die zuständige Vertriebsfunktion
- Sicherstellung einer vollständigen CRM-Dokumentation, konsequente Nachverfolgung offener Kontakte und Unterstützung bei der Optimierung von Ansprache- und Lead-Generation-Prozessen
- Qualifizierte Weiterentwicklung priorisierter Leads und Zielaccounts durch vertiefte Recherche, individuelle Ansprache und strukturierte Bedarfsermittlung
- Identifikation und Validierung konkreter Vertriebschancen, relevanter Stakeholder, Entscheidungsstrukturen und möglicher Umsetzungsperspektiven
- Vorbereitung und Übergabe vertriebsreifer Leads an das Account Management zur zielgerichteten Anknüpfung an belastbare Gesprächserkenntnisse und Einleitung nächster konkrete Schritte

Das zeichnet Dich aus

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb, in der Leadgenerierung, im Inside Sales oder in einer vergleichbaren kundenorientierten Funktion sowie ein Grundverständnis für IT-Lösungen und IT-Infrastruktur
- Grundkenntnisse in vertrieblichen Prozessen, insbesondere in der Neukundenansprache, Bedarfsermittlung, Lead-Qualifizierung (z. B. nach BANT) und Terminvereinbarung
- Fähigkeit zur strukturierten Account-Recherche, zur Identifikation relevanter Ansprechpartner und zur Übertragung von Kampagneninhalten in passende Gesprächsanlässe
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Kontaktfreude und Kundenorientierung für den professionellen, verbindlichen Beziehungsaufbau in der telefonischen und digitalen Ansprache
- Selbstständige, strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise sowie Zielorientierung, konsequente Umsetzung vereinbarter Aktivitäten und Offenheit für Lernen und Feedback
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie Kenntnisse zu Datenschutz-, Opt-in- und Kommunikationsvorgaben bei der Kundenansprache; Englischkenntnisse sind wünschenswert

Hierauf kannst Du Dich freuen

- Flexible Arbeitszeiten für Deine individuelle Lebensplanung
- Vermögenswirksame Leistungen und unsere betriebliche Altersvorsorge
- Gesundheitsprogramme, denn Deine Gesundheit liegt uns am Herzen
- Weiterbildungsprogramme, die auf Dich maßgeschneidert werden
- Jobrad
- Eine wertschätzende Atmosphäre in einem großartigen Team
- Exklusive Mitarbeiterrabatte für eine erfolgreiche Schnäppchenjagd
- Die Arbeit bei einem der führenden Managed Service Provider Deutschlands

Jetzt bewerben

Klingt das nach Deinem Traumjob?

Dann lass uns gerne Deine Bewerbung zukommen. Auch wenn du nicht alle Anforderungen zu 100 % erfüllst, freuen wir uns auf deine Bewerbung. Wenn du ein Teil der genannten Qualifikationen mitbringst und bereit bist, dich in die übrigen Themen einzuarbeiten, bist du bei uns genau richtig! Unsere Fachbereiche freuen sich schon sehr auf Dich! Schau doch gerne mal vorbei auf https://www.controlware.de/index.html