

Inside Sales Executive (m/w) / Telesales Mitarbeiter/Mitarbeiterin

- Sie arbeiten für ein sehr erfolgreiches inhabergeführtes Softwareunternehmen
- Sie arbeiten im LRS Office in Hallbergmoos (nahe Flughafen München)

Unternehmensbeschreibung:

Levi, Ray & Shoup, Inc. (LRS), wurde 1979 gegründet, ist ein multinationales Unternehmen in privater Hand mit Sitz in Springfield, Illinois. LRS wird regelmäßig in den Top 500 Softwareunternehmen der Liste des Software Magazins aufgeführt. Wir beschäftigen mehr als 600 Mitarbeiter weltweit in Nordamerika, Europa, Asien und Australien.

Ihre Aufgaben:

- Leadgenerierung
 - Allgemeine Recherche und Analyse von Unternehmen
 - Telesales Aktivitäten wie z.B. Kaltanrufe, Positionierung unserer Mehrwerte, Meetingvereinbarung, mit ca. 80% Ihrer Zeit für Neukundengewinnung/Leadgenerierung.
 - Bearbeitung von eingehenden Leads, z.B. über unsere Website oder durch Kampagnen, und deren Nachverfolgung.
 - Unterstützung des Vertriebsprozesses bei Opportunities der Accountmanager.
 - Ihre Ziele basieren auf dem regionalen Umsatzziel und auf persönlichen Vorgaben.
 - Möglichkeit der Weiterentwicklung in eine Accountmanager-Position.
- Marketing und Kommunikation
 - Unterstützung bei der Erstellung von neuen Marketingkampagnen
 - Mitwirkung bei Marketingaktivitäten, z.B. Social Media Marketinginitiativen.

Ihr Profil:

- 3+ Jahre IT-Vertriebserfahrung im Telesales.
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbarer Abschluss.
- Fließend in deutsch und englisch.
- Kommunikationstärke und sicheres Auftreten am Telefon.
- Teamplayer sowie Eigenmotivation und zielorientierte Arbeitsweise.
- Hilfreich: Kenntnisse im Output-Management-Bereich, z.B. Druckerhersteller, Druckmanagement-Software.

Weitere Informationen zu LRS und unseren Produkten finden Sie auf unserer Webseite unter www.lrsoutputmanagement.com. Ihre Bewerbungsunterlagen/Lebenslauf senden Sie bitte an Karin.bopp@lrs.com.