**Wir sind ITB!** Unsere Mission? Mit einem dynamischen Team von 75 talentierten Experten revolutionieren wir seit 1996 die Welt des Produktdatenmanagements. Bei uns sind Kunden nicht nur Kunden, sondern Partner auf Augenhöhe. Als Team arbeiten wir selbstverständlich auch auf Augenhöhe, mit Leidenschaft und einem hohen Qualitätsanspruch in Allem, was wir machen. Zu der Mission gehören auch Menschlichkeit, Vertrauen und Spaß an der Arbeit – Bei uns arbeiten Menschen, keine Maschinen.

Als **Inside Sales Manager** bist Du das indirekte Aushängeschild der ITB. Mit Deinen Recherche-Skills hältst Du nach potenziellen Kunden Ausschau, Du bist mit Deinem Erstkontakt für den Ersteindruck verantwortlich und ebnest den Weg für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

# Inside Sales Manager (m/w/d)

Kamp-Lintfort  Full-time employee

## Deine Aufgaben

- Du identifizierst potenzielle Kunden (B2B) und stellst den Erstkontakt her
- Durch Deine Kommunikationsstärke bringst Du unsere komplexen Produkte näher
- Terminkoordination und enge Abstimmung mit dem Außendienst
- Entwicklung und Optimierung von Vertriebs-Strategien zum Ausbau unseres Kundenstamms
- Pflege und Dokumentation unseres CRM-Systems

## Das macht Dich aus

- Abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige, fundierte Berufserfahrung im Aufgabenbereich
- Sichere Kenntnisse bei MS-Office und in CRM-Systemen
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau sowie gute Englischkenntnisse
- Folgende Soft-Skills: Kommunikationsstärke, Selbstorganisation sowie ein freundliches und sympathisches Auftreten

## Was wir Dir bieten

- **Optimale Work-Life Balance:** Flexibles Modell der Arbeitszeit, bis zu drei Tage Remote-Arbeit, Überstundenkonto zum Abfeiern oder Auszahlen, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten
- **Standort Kamp-Lintfort:** Modernster Arbeitsplatz, lichtdurchflutetes Gebäude im Naturschutzgebiet, in 5 Minuten auf der A57 und A42
- **Zwischenmenschlichkeit:** Offene Feedbackkultur, kooperatives Miteinander, Duz-Kultur, Teamevents, Weihnachtsfeiern, Sommerfeste
- **Gestaltungsspielraum:** Effiziente Entscheidungswege, Eigenverantwortung, Mitgestaltung der Anforderungen und des Technologie-Stacks
- **Weiterentwicklung:** Weiterbildungen und interne Schulungen bringen Dich persönlich weiter
- **Attraktive Benefits:** u.a. Job-Rad, Corporate Benefits, betriebliche Altersvorsorge (BAV) und genieße 1x in der Woche ein

kostenlos, frisch zubereitetes Mittagessen von unserer Köchin

- **Gutes Gewissen:** Klimabewusst, sozial engagiert, gesundheitsbewusst

## Wie Du Dich bewirbst

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Ein separates Anschreiben ist nicht notwendig!

Innerhalb von zwei Werktagen nach Bewerbungseingang erhältst Du eine Antwort auf Deine Bewerbung und innerhalb von fünf Werktagen bieten wir Dir bei einer positiven Antwort das erste Gespräch an.

Wir sind stolz auf unsere Mission – **bist Du dabei?**

Jetzt bewerben

**Deine Kontaktperson**
Marlon Kahnis
Recruiter
+49 (0) 2842 / 92 737 - 53