



Sales Development Representative

(Remote, Norddeutschland | Teilzeit od. Vollzeit | all genders)

Wir bauen aktuell unsere Sales-Development-Funktion weiter aus und suchen eine*n Sales Development Representative (SDR) mit Fokus auf den deutschen Markt.

Deine Aufgaben

- **Lead Management & Pipeline Generation:** Du qualifizierst eingehende Leads, sprichst Zielkunden aktiv an (inkl. Cold Calling), identifizierst Entscheidungsträger und pflegst alle relevanten Informationen strukturiert im CRM.
- **Discovery & Qualifizierung:** Du führst strukturierte Discovery Calls, qualifizierst Leads mit gängigen Frameworks und vereinbarst Termine mit klarer Übergabe an den Vertrieb.
- **Zusammenarbeit & Feedback:** Du arbeitest eng mit Sales und Marketing zusammen, teilst Kundenfeedback und bringst dich aktiv in die Weiterentwicklung des SDR-Playbooks ein.
- **Performance & Optimierung:** Du verantwortest relevante KPIs und optimierst kontinuierlich Ansprache, Kanäle und Prozesse.

Dein Profil

- 1–3 Jahre Erfahrung als SDR/BDR oder in einer vergleichbaren B2B-Sales-Rolle
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise HubSpot und Odoo
- Nachweisliche Erfahrung im Inbound- und Outbound-Sales
- Starke Kommunikationsfähigkeit und klare Argumentation von Mehrwerten
- Proaktive, selbstständige „Hands-on“-Mentalität: du wartest nicht auf perfekte Prozesse, du gestaltest sie mit
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unsere Zusammenarbeit

- **Echter Impact:** Du gestaltest aktiv mit, wie wir Milchviehbetriebe erreichen und unterstützen
- **Klare Entwicklungsperspektiven:** Mit dem Wachstum des Teams eröffnen sich Rollen wie Senior SDR, On-the-Road Account Executive oder weitere Go-to-Market-Positionen
- **Enge Zusammenarbeit:** Direkte Zusammenarbeit mit Foundern und Leadership
- **Arbeitskultur die funktioniert:** Hohes Vertrauen, viel Eigenverantwortung und eine pragmatische Hands-on-Mentalität

**Klingt nach deinem nächsten Schritt?
Bewirb dich jetzt und werde Teil unseres Teams!**

