

# Sales Development Representative

Du hast ein Talent für Kommunikation, bist hartnäckig am Telefon und willst mithelfen, eine Branche zu revolutionieren?

Dann komm zu Soobr – einem innovativen Softwareunternehmen, das mit datengetriebener Technologie das Facility Management neu denkt.

Durch die Kombination von Algorithmen und menschlicher Expertise revolutionieren wir die Reinigungsprozesse, fördern Transparenz und Fairness und setzen neue Maßstäbe. Unser geografischer Schwerpunkt liegt auf Zentraleuropa, mit der Soobr AG in Bern (Schweiz) und der Soobr GmbH in Hamburg (Deutschland).

## Das erwartet dich:

- **Identifikation neuer Kunden:** Du recherchierst gezielt potenzielle Kunden (Kliniken, Reha- und Pflegeeinrichtungen) im DACH-Raum.
- **Leadgenerierung:** Du nutzt Online-Datenbanken, Branchenverzeichnisse, Websites und LinkedIn zur systematischen Kontaktgewinnung.
- **Qualifizierung von Entscheidungsträgern:** Du findest heraus, wer in Einkauf, Geschäftsführung oder Fachbereich die richtigen Ansprechpartner sind.
- **Telefonische Erstansprache:** Du kontaktierst Leads proaktiv, stellst unsere Lösung überzeugend vor und argumentierst den Nutzen.
- **Terminvereinbarung:** Du vereinbarst qualifizierte Demo-Termine für unser Vertriebsteam.
- **Follow-ups:** Du kümmerst dich um Terminbestätigungen und Nachfassaktionen per E-Mail.
- **CRM-Nutzung:** Du arbeitest organisiert und systematisch mit HubSpot zur Steuerung und Pflege deiner Leads.

## Das bringst du mit:

- **Erfahrung in der telefonischen B2B-Akquise** oder im Telemarketing – idealerweise kombiniert mit Leadrecherche.
- **Kommunikationsstärke & Überzeugungskraft:** Du trittst professionell auf und bleibst auch bei Rückschlägen am Ball.
- **Selbstständige Arbeitsweise:** Du bist strukturiert, organisiert und bringst Eigeninitiative mit.
- **Ausgezeichnete Deutschkenntnisse** (Niveau Muttersprache) in Wort und Schrift sind ein Muss.
- **Erfahrung mit CRM-Systemen (z. B. HubSpot)** und gute MS-Office-Kenntnisse sind wünschenswert.
- **Pluspunkte**, aber kein Muss: Vorerfahrung im Gesundheitswesen, Facility Management oder Software-Vertrieb.

## Das bieten wir dir:

- **Startup-Vibes ohne Chaos:** Klar strukturierte Prozesse und maximale Transparenz
- **Work from wherever:** Voll remote im Homeoffice, im Office oder beides – du arbeitest, wo du am besten performst
- **Teilzeit möglich – weil Flexibilität zählt:** Wir finden gemeinsam das passende Modell
- **Faire Überstundenregelung:** Alles wird 1:1 ausgeglichen
- **Attraktives Gehalt** – weil wir an dich glauben
- **Team-Events in den Schweizer Alpen:** Work, Ski & Cheese 🍷 🏂 🧀

Let's talk!

Möchtest du Teil unseres Teams werden?

Sende uns einfach deine Unterlagen an [info@soobr.com](mailto:info@soobr.com).

Wir freuen uns auf dich!

