

# Sales Development Representative (w/m/d)

Wir helfen Unternehmen und Behörden, Videokommunikation sicher, einfach und DSGVO-konform in ihre Prozesse zu bringen – von der digitalen Bürgerberatung bis zum Kundenservice. Unsere Videokommunikations-Suite ist modular, skalierbar und wird in sicherheitskritischen Umfeldern eingesetzt.

Unser Vertrieb wächst. Wir suchen eine\*n **Sales Development Representative (SDR)**, die/der eingehende Leads qualifiziert, zielgerichtet outbound anspricht, Erstgespräche führt und saubere Übergaben an unsere Account Executives sicherstellt – mit Fokus auf **öffentliche Hand, Energie, Healthcare und regulierte Industrien**.

## Deine Aufgaben

- **Outbound-Ansprache:** systematische Kontaktaufnahme in definierten Zielaccounts (Behörden, öffentliche Einrichtungen, regulierte Industrien).
- **Inbound-Qualifikation:** Bedarf, Fit, Sicherheit/Datenschutz-Anforderungen (On-Prem/Cloud, Integrationen) und Timing prüfen; nächsten Schritt setzen.
- **Erstgespräche:** Nutzen & relevante Use Cases (digitale Bürgertermine, Kundenservice, interne Beratung/Telekonsil) auf den Kontext des Leads zuschneiden.
- **Handover an Sales Manager:** vollständige Übergabe inkl. sauberem CRM-Eintrag (Stakeholder, Anforderungen, Entscheidungsprozess, Next Step, Zeitfenster).
- **Pipeline-Hygiene:** Termine buchen, No-Shows senken, Leads nachverfolgen, KPIs pflegen.
- **Markt-Feedback:** Einwände, Use-Case-Signale und Resonanz ins Team tragen, damit Messaging und Kampagnen besser werden.

## Tools & Arbeitsweise

CRM, E-Mail, Telefon, LinkedIn, Meeting-Tools; strukturierte Notizen, klare Next Steps, Disziplin im CRM sind Pflicht. (Integrations-Affinity zu Microsoft/Atlassian-Ökosystem von Vorteil.)

## Das bringst du mit

- Erste Erfahrung in SDR/BDR/Inside-Sales o. ä. – Fokus Neukunden.
- **Kommunikationsstärke:** gutes Fragenstellen, aktives Zuhören, präzise Kommunikation; du gewinnst schnell Vertrauen – auch im öffentlichen Umfeld.
- **Zielorientierung & Drive:** du gehst proaktiv nach und bleibst dran.
- **Lernhunger:** Feedback aufnehmen, umsetzen, besser werden.
- **Systematik:** sauberes Pipeline-Management, verlässliche Follow-ups.

## Nice to have

- Affinität zu SaaS/IT-Infrastruktur/Security
- Verständnis für Datenschutz/DSGVO
- Verständnis für Ausschreibungslogiken im Public Sector.

## Warum wir

- **Relevante Mission:** sichere, datenschutzkonforme Videokommunikation für Bürger- und Kundenservices – sichtbar, wirksam, mit Referenzen im öffentlichen Sektor.
- **Mittelständisch & hands-on:** kurze Wege, direkte Entscheidungen, hohe Sichtbarkeit deiner Arbeit.
- **Stabiles Fundament + Innovation:** 20+ Jahre Erfahrung als zertifiziertes IT-Systemhaus; moderne Videolösungen für anspruchsvolle Umfelder.
- **Entwicklung:** strukturiertes Onboarding, Shadowing, regelmäßiges Sales-Coaching.
- **Arbeitsmodell:** hybrides Setup – Remote möglich; Standort Nürnberg.
- **Vergütung:** marktübliches Fixum + variable Komponente + Weiterbildungsbudget. (Konkrete Spanne im Gespräch.)

## Über die Voigtmann GmbH

Die Voigtmann GmbH ist ein inhabergeführtes, mittelständisches und zertifiziertes IT-Systemhaus mit Hauptsitz in Nürnberg. Wir entwickeln und betreiben individuelle Software- und IT-Systeme und sind u. a. für sichere Videokommunikation in behördlichen und unternehmenskritischen Prozessen bekannt.