

Account Development Representativ (Vollzeit)

Das Account Development Team spricht die Endkunden direkt an und identifiziert Projekte. Durch eine enge Zusammenarbeit mit den direkten und indirekten Vertriebsmitarbeitern sowie dem Marketing bekommt man einen guten Einblick in die Vertriebsabläufe und Vertriebsstrategien. Die Teilnahme an Messen und Seminaren ermöglichen zudem einen direkten Kontakt mit den Zielkunden (Top 1000 Unternehmen in Europa, Middle East, Africa).

■ Ihre Aufgaben

- Anrufe (Inbound/Outbound) zur Identifizierung, Qualifizierung und Bearbeitung von Leads
- Handling und Pflege unserer Vertriebsdatenbank
- Begleitung verschiedener Marketingkampagnen in schriftlicher und telefonischer Form
- Einpflege und Bearbeitung von Event- und Partnerlisten in die Vertriebsdatenbank
- Aktive Neukundengewinnung durch direkte, vertriebsorientierte telefonische Erstansprache mit dem Ziel, Kundentermine vor Ort oder am Telefon zu vereinbaren
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und Unterstützung des Teams

■ Ihr Profil

- Redegewantes, sicheres Auftreten am Telefon
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Selbstmotivierte, aktive und selbstständige Arbeitsweise
- Allgemeine Computerkenntnisse (Internet/ Word/ Excel)
- Spaß an der Arbeit im leistungsorientierten Team

azeti Networks AG - gegründet 2006 in Lünen/Westfalen- ist zu einem leistungsstarken internationalen High-Tech Unternehmen herangewachsen. Heute unterhalten wir Standorte in Lünen, Stuttgart, München und Brasilien. Mehr über azeti unter www.azeti.net

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie und Ihre aussagekräftigen Unterlagen an career@azeti.net oder rufen Sie uns an:

azeti Networks AG

Am Brambusch 1a
44536 Lünen

Rüdiger Bachmann
Kaufmännischer Leiter

Tel.: +49 231 39 815-204

www.azeti.net