

Inside Sales Specialist (m/w/d) – SaaS Solutions

(899)

📍 Standort: Lissabon 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 39 Stunden pro Woche
📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Für unseren Zielunternehmen, ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich der **Software- & IT-Solutions**, suchen wir in **Porto (Portugal)** in **Vollzeit**:

Inside Sales | SaaS | Softwarevertrieb | Account Management | B2B Sales | Customer Success | Upselling | Cross Selling | Cloud Solutions | Digital Sales | CRM | IT-Vertrieb

Inside Sales Specialist (m/w/d) – SaaS Solutions

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender B2B-Kundenbeziehungen im deutschsprachigen Markt
- Identifikation von Cross-Selling-/Up-Selling-Potenzialen des Software-SaaS-Portfolios
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertriebs- und Beratungsgesprächen per Telefon, E-Mail und digitale Kanäle
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Verhandlung von Vertragsverlängerungen und Softwarelizenzen
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und Beratung zu Softwareanwendungen/-Lösungen
- Enge Zusammenarbeit mit Customer Success, Support und weiteren internen Fachbereichen
- Dokumentation von Vertriebsaktivitäten im CRM-System
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst, Inside Sales, Account Management oder Customer Success, sowie Software-, IT- oder SaaS-Umfeld von Vorteil
- Begeisterung für digitale Produkte, Cloud-Lösungen und moderne Technologien
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kundenorientierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Kommunikationstools
- Sehr gute Deutsch-/Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Das können Sie erwarten

- **Gehalt je nach Qualifikation und Berufserfahrung inkl. Sonder- und Erfolgszahlungen (sehr attraktives Paket)**
- **Direktvermittlung – Keine Zeitarbeit**
- **Intensive und strukturierte Einarbeitung**
- Kompetente und bestmöglich gestaltete Berufsberatung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Eric Hiller - Niederlassungsleiter München

Mail: muenchen@salservicegmbh.de

Mobil: 0176 - 452 977 68

Abteilung(en): IT/EDV

[Impressum](#)

