

Inside Sales Manager (m/w/d) – B2B Software & SaaS Porto, Portugal

(930)

 Standort: Munich  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 39 Stunden pro Woche  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Wir sind ein langjährig bestehendes Familienunternehmen mit dem ehrgeizigen Ziel, den Gedanken an Personaldienstleistungen in ein positives Licht zu rücken. Durch die jahrelange Erfahrung unseres Teams wissen wir: Das Gesicht der Personaldienstleistung muss sich verändern. Sie erhalten von uns ein Rund-Um-Sorglos-Paket bei der Ermittlung, Durchführung und Begleitung der Vorstellungsgespräche bis hin zu Ihrem Start.

Für unseren Kunden, ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich **Software- & IT-Solutions**, suchen wir in Deutschland **Mitarbeiter mit Umzugsbereitschaft nach Porto (Portugal) in Vollzeit:**

Berufseinstieg | Absolventen | Young Professionals | Vertrieb | B2B Sales | SaaS | Softwarevertrieb | Customer Success | DACH-Markt | Cross Selling | Outbound Sales | IT-Lösungen | Karriere in Portugal

Inside Sales Manager (m/w/d) – B2B Software & SaaS Porto, Portugal

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender B2B-Kundenbeziehungen
- Durchführung von 80–90 % Outbound Calls zur aktiven Kundenansprache in der DACH-Region
- Ausschließliche Betreuung von Bestandskunden mit Fokus auf Kundenbindung und Wachstum
- Identifikation und Realisierung von Cross-Selling-Potenzialen innerhalb des Software- und SaaS-Portfolios
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertriebs- und Beratungsgesprächen per Telefon, E-Mail und digitale Kanäle
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Unterstützung bei Vertragsverlängerungen
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und Beratung zu digitalen Softwarelösungen
- Enge Zusammenarbeit mit Customer Success, Support und weiteren internen Fachbereichen
- Dokumentation von Vertriebsaktivitäten im CRM-System

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, z. B. als IT-Systemkaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für IT-System-Management, Fachinformatiker, Vertriebsmitarbeiter:in oder eine vergleichbare Qualifikation
- Absolvent:innen sowie Bewerber:innen mit erster Berufserfahrung sind ausdrücklich willkommen
- Begeisterung für digitale Produkte, Cloud-Lösungen und moderne Technologien
- Erste Erfahrungen im Vertrieb sind von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kundenorientierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Kommunikationstools
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil

Das können Sie erwarten

- **Attraktives Vergütungspaket von bis zu 59.400 € jährlich, bestehend aus einem Fixgehalt (60 %) sowie einer leistungsabhängigen variablen Vergütung (40 %)**
- **Strukturierter Onboarding-Prozess in der Hauptniederlassung inkl. Mitarbeiterapartment und vollständiger Kostenübernahme**
- **Finanzielle Unterstützung beim Umzug und Start Ihres neuen Lebensabschnitts in Porto**
- **Modernes und sonniges Büro in attraktiver Lage am Strand in Porto**
- **Arbeiten in einem kleinen, internationalen Team mit kurzen Entscheidungswegen**
- **Direktvermittlung – Festanstellung**

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Eric Hiller - Niederlassungsleiter München

Mail: muenchen@salservicegmbh.de

Mobil: 0176 - 452 977 68

Abteilung(en): IT/EDV

[Impressum](#)

A large, solid gray rectangular area that occupies the bottom half of the page, likely serving as a placeholder for a logo or additional information.