

(Junior) Business Development Representative (w/m/d) || REMOTE möglich

 Deutschland, Berlin, Berlin  Sales

Jobbeschreibung

Über uns:

Mit Valsight können Firmen ihre Unternehmenssteuerung nachhaltig optimieren. Namhafte Unternehmen wie Siemens, Mercedes-Benz, Volkswagen oder Thalia nutzen bereits unsere Software und haben so zentrale Prozesse der Unternehmenssteuerung wie Finanzplanung oder Forecasting langfristig effizienter gestaltet. Im Valsight Team wird Effizienz durch Spaß und Zusammenhalt ergänzt und wir gestalten unsere Arbeitstage so, dass auf die verschiedenen Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden eingegangen wird. Wir freuen uns über motivierte Persönlichkeiten und sind gespannt auf neue Kompetenzen. Jetzt fehlst nur noch du: Werde Teil des Valsight Teams und gestalte mit uns die Zukunft der Unternehmenssteuerung!

Über die Stelle

Du willst viel lernen, schnell aufsteigen und dabei überdurchschnittlich gut bezahlt werden? Das ist kein schlechter Werbeslogan, sondern das, was dich bei uns erwartet!

Als Business Development Representative im Sales Department kannst du durch dein Mitwirken direkt Einfluss auf den Erfolg von Valsight nehmen und dabei einer steilen Lernkurve folgen. Du übernimmst sofort eigenverantwortlich Projekte und unterstützt das Sales – und Management-Team beim erfolgreichen Aufbau unserer Kundenbeziehungen. Du nimmst Kontakt zu potentiellen Kunden auf und analysierst im Rahmen eines beratenden Verkaufsansatzes ihre individuellen Bedürfnisse sowie mögliche Lösungsansätze mit Valsight.

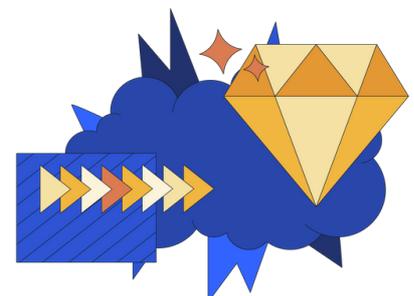
Wir wollen mit dir wachsen: Dein Karriereplan beinhaltet neben Coachings und Trainings, Ownership ab der ersten Stunde und die Möglichkeit, nach einem Jahr als Junior Solution Advisor durchzustarten.

Deine Aufgaben:

- Basierend auf engen Kundenbeziehungen und der stetigen Akquise neuer Kunden, wird sich deine Arbeit auf die Weiterentwicklung des Kundengeschäfts konzentrieren.
- Dazu gehören Marktrecherche, Direktansprache (Telefon, E-Mail & Social Media) bei möglichen Kunden aus verschiedenen Branchen mit vielfältigen Anforderungen, die Aufbereitung und Auswertung der Kundendaten in unserem CRM-System sowie die Unterstützung bei der Entwicklung neuer Strategien zum Ausbau unseres Netzwerkes.
- Diese Rolle bietet dir Einblicke in einen komplexen Sales-Cycle mit Großkunden sowie Projektvielfalt..

Was du mitbringst:

- Du hast Erfahrungen im Telefonvertrieb, Fundraising, Marktforschung oder einem vergleichbaren Feld, idealerweise im B2B-Kontext.
- Du kannst mit Fach- und Führungskräften auf Augenhöhe kommunizieren.
- Dein solides wirtschaftliches Verständnis hilft dir komplexe Zusammenhänge zu verstehen.
- Du arbeitest ziel- und lösungsorientiert.
- Du möchtest Dich in einem wachsenden, innovativen und dynamischen Unternehmen beruflich weiterentwickeln.
- Du beweist Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick auf Deutsch und dir macht es Spaß, dich mit deinen Kolleg:innen auf Englisch zu unterhalten.



(Junior) Business Development Representative (w/m/d) | REMOTE möglich

 Deutschland, Berlin, Berlin  Sales

Was wir dir bieten:

- ✔ **Real Ownership:**
Du möchtest Themen und Projekte eigenverantwortlich gestalten und dich so weiterentwickeln? It's a match - bei uns erhältst du die Freiräume und Verantwortung dafür.
- ✔ **Transparency & Growth:**
Mentoring und regelmäßiges Feedback sowie Trainings- und Weiterbildungsbudget gehören bei uns neben einem attraktiven & überdurchschnittlichen Gehalt zu den Grundpfeilern einer erfolgreichen Laufbahn.
- ✔ **Balance is key:**
Darauf achten wir nicht erst seit Corona und bieten dir individuelle Arbeitszeitgestaltung und 30 Tage Urlaub. Du entscheidest, ob du lieber im Home Office oder mit deinen Kolleg:innen im Büro arbeiten möchtest, gemeinsame Pausen mit Billard, Nintendo Switch oder Dart inklusive.
- ✔ **We win and grow together:**
Ja, "flache Hierarchien" und "Hands-on-Mentalität" können auch wir nicht mehr hören und sagen deshalb mit anderen Worten: Wir wollen gemeinsam wachsen, Dinge anpacken, verbessern und weiterdenken. Und das geht nur, wenn wir offen und transparent miteinander umgehen, ganz egal, was der Job Titel sagt. Denn wir legen großen Wert darauf, dass alle gehört und gesehen werden, und dabei Einblicke in alle Departments jederzeit möglich sind. Unterstützt wird dies in Form verschiedener Formate, wie unseres Ask-me-Anything Breakfasts, Company Retros, der monthly Pulse-Surveys (bei der das Teamgefühl immer Bestbewertungen bekommt) und vielem mehr.
- ✔ **Smells likes Teamspirit:**
Wir sind eine bunte Truppe, die sich gefunden hat und auch ihre Freizeit gelegentlich gern miteinander verbringt. Will sagen Team-Building-Events werden bei uns nicht "von oben" vorgeschrieben, sondern "von unten" gewünscht. Und so finden wir uns am liebsten offline auf Kurz-Trips, Office Parties oder Bootsausflügen zusammen. Aber auch online kann uns die pandemiebedingte "Zoom Fatigue" nicht von wöchentlichen Spiele-Abenden abhalten.
- ✔ **Great place to work:**
Wir wären kein Berliner Software-Start-up, würden wir dir keine hellen, offenen und gut angebundenen Büroräume im Herzen Berlins (Schöneberg) inkl. individuell passgenauer technischer Ausstattung anbieten. Einen Dresscode haben wir nicht, come as you are - und bring auch gern deinen Vierbeiner mit.
- ✔ **In the mood for food:**
Damit du dich im Office wohl fühlst, wird auch fürs leibliche Wohl stets gesorgt. Neben frischem Obst und Müsli für den optimalen Start in den Tag gibt es auf Wunsch Getränke und Snacks aller Art.

Du hast Lust, deine Kenntnisse und deine Fähigkeiten im Sales-Bereich auszubauen? Du willst dabei einer spannenden Mission folgen und in einem großartigen Team arbeiten? Dann bist du bei Valsight genau richtig! Für Rückfragen stehen wir dir jederzeit unter hr@valsight.com zur Verfügung.

Bitte keine falsche Zurückhaltung!



Wenn Du nicht alle gewünschten Kriterien erfüllst, aber dennoch den größten Teil des Anforderungsbereiches mitbringst, möchten wir dich ermutigen, dich dennoch bei uns zu bewerben. Lass uns gemeinsam herausfinden, ob wir zueinander passen.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Untersuchungen haben ergeben, dass zum Beispiel Frauen ihre Erfolgchancen im Wettbewerb tendenziell geringer einschätzen als Männer. Frauen bewerben sich erst dann auf eine offene Position, wenn sie der Überzeugung sind, alle Anforderungen zu erfüllen.

[Hier geht's zur Bewerbung](#)

