



Senior Sales Development Representative (m/w/d)

Du bringst bereits nachweisbare Erfahrung im B2B-SaaS-Vertrieb mit und weißt, wie man aus einer leeren Pipeline eine funktionierende Vertriebsmaschine macht. Bei uns bekommst du dafür echten Gestaltungsspielraum: Du entwickelst Kanäle, Prozesse und Ansprachestrategien eigenständig, testest, was funktioniert, und baust Schritt für Schritt das Fundament für nachhaltiges Wachstum. Dabei bist du nicht allein unterwegs, sondern eng vernetzt mit Sales, Marketing, Customer Success und dem Management-Team, das dir als Sparringspartner zur Seite steht.

Steuerberatungskanzleien in ganz Deutschland stehen vor massiven Herausforderungen – Fachkräftemangel, Digitalisierungsdruck, steigende Mandantenansprüche. Kanzlei.Suite gibt ihnen die Werkzeuge, um diesen Wandel zu meistern. Damit noch mehr Kanzleien von unserer Software profitieren, suchen wir jemanden, der unseren Outbound-Vertrieb von Grund auf aufbaut und zum Wachstumsmotor macht.

JETZT BEWERBEN

Deine Aufgaben

- Konzeption und eigenständiger Aufbau eines strukturierten Outbound-Prozesses für die Neukundengewinnung
- Identifikation und Beschaffung geeigneter Zielkontakte und -adressen (Recherche, Datenanreicherung, Listenaufbau)

- Ansprache potenzieller Kunden über mehrere Kanäle: Telefonie, LinkedIn (Social Selling) und direktes E-Mail-Outreach
- Qualifizierung von Leads und Terminvereinbarung für das Sales-Team
- Aufbau und Pflege von Playbooks, Sequenzen und Vorlagen für eine skalierbare Ansprache
- Nutzung und Pflege von CRM- und Sales-Engagement-Tools zur Steuerung der Pipeline
- Enger Austausch mit Sales, Marketing und Customer Success zu Zielgruppen, Botschaften und Marktfeedback
- Regelmäßiges Sparring mit dem Management-Team zu Strategie und Priorisierung
- Kontinuierliche Optimierung von Ansprache, Kanälen und Konversionsraten anhand von Ergebnissen

Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung als SDR/BDR im B2B-SaaS-Vertrieb, idealerweise mit nachweisbaren Erfolgen im Aufbau von Outbound-Strukturen
- Sicherer Umgang mit CRM- und Sales-Engagement-Tools (z. B. Salesforce, LinkedIn Sales Navigator, Outreach/Apollo o. ä.)
- Erfahrung in der Beschaffung und Qualifizierung von Zielkontakten (Listbuilding, Datenanreicherung)
- Kommunikationsstärke in Telefonie, schriftlicher Ansprache und Social Selling auf LinkedIn
- Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise – du gestaltest Prozesse aktiv mit, statt nur vorgegebene Abläufe abzuarbeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Nice to have: Branchenkenntnisse im Steuerberatungs- oder DATEV-Umfeld
- Nice to have: Erfahrung mit Sales-Automatisierung und der Erstellung mehrstufiger Outreach-Sequenzen
- Nice to have: Erfahrung im Umfeld wachsender Softwareunternehmen

Das ist bei uns selbstverständlich

- Flexible Einteilung der Arbeitszeit
- Bis zu 32 Tage Urlaub

- Corporate Benefits
- Steuerfreier Sachbezug und Mobilitätzuschuss
- Anteiliges Arbeiten aus dem Homeoffice möglich
- Moderne und klimatisierte Büroräume mit höhenverstellbaren Schreibtischen
- Möglichkeit zu Firmenwagen, Bikeleasing oder BAV
- Gemeinsame Firmenevents und Aktivitäten, wie Kicker, Billard, Poker, Sport
- Kostenlose Softgetränke, Kaffee, Obst, Schokolade, Eis, Massagen
- Wir sind alle per Du
- Du kannst deinen Spleen ausleben, sei es das Kuscheltier, ein Nerd-Spielzeug oder dein Beat auf den Ohren

JETZT BEWERBEN



Bei Fragen steht dir Marcel Aflatoon sehr gerne unter marcel.aflatoon@ingentis.com zur Verfügung.

Ingentis Holding GmbH,
Raudtener Str. 7, 90475 Nürnberg
www.ingentis.de

Mach dir deinen eigenen Eindruck von Ingentis auf <https://www.ingentis.de/>