

Sensolus – Business Development Representative

(German speaking)

Bist du ein **Kommunikationstalent** mit **Organisationstalent** – und voller Energie Neues zu lernen? Hast du Lust, direkt ins **B2B-Sales** einzusteigen und an einer internationalen IoT-Erfolgsgeschichte mitzuwirken? Arbeitest du gerne im Team und willst gemeinsam mit anderen richtig etwas bewegen? Dann könnte das genau dein nächster Schritt sein!

Wir suchen eine motivierte Persönlichkeit, die als erster Ansprechpartnerin für potenzielle Industriekunden in Europa unser Unternehmen repräsentiert – und dabei jede Menge lernen und wachsen kann.

Nutze die Chance und werde Teil unserer IoT-Growth-Story!

Deine Mission

Du identifizierst und sprichst potenzielle Geschäftskunden an – und baust dir so eine starke Sales-Pipeline auf.

Du nimmst direkt Kontakt zu Entscheidern in Industrie & Logistik auf: per Telefon, Mail oder über Social Media.

Du prüfst, ob unsere IoT-Lösungen wirklich zu den Anforderungen passen – und bringst die richtigen Deals ins Rollen.

Du entwickelst dich zu einer vertrauensvollen Ansprechperson und begleitest Kunden beratend bei ihren IoT-Projekten.

Du testest neue Tools, Methoden und Automatisierungen, um Leads noch smarter zu generieren.

Deine Profil

- Bachelor in BWL, Marketing oder einem vergleichbaren Bereich **oder** erste relevante Praxiserfahrung.
- **Neugier** auf den Aufbau von SDR-Prozessen und sicherer Umgang mit gängigen Kanälen (Calls, Mails, Social Media).
- Interesse an modernen Sales- & Marketing-Tools, CRM-Systemen und Automatisierungen.
- Sehr gute **Kommunikationsskills**, fließendes Englisch.
- Spaß daran, komplexe Themen klar und verständlich zu erklären.
- **Analytisches Denken, Teamspirit und Lust, Verantwortung zu übernehmen.**
- **Reisebereitschaft** für gelegentliche Messen in Deutschland.
- Du bist **ehrgeizig, zielorientiert** und willst **wachsen** – gemeinsam mit uns.

Was dich erwartet

Was dich erwartet

Ein attraktives Gehaltspaket und Zusatzleistungen wie Essensgutscheine, Krankenversicherung und Cafeteria-Plan.

Bis zu 32 Urlaubstage, flexible Arbeitszeiten und 2 Homeoffice-Tagen pro Woche.

Ein modernes Büro in **Gent oder Düsseldorf** und ein internationales Team, das dich unterstützt.

Viel Eigenverantwortung und die Chance, von Anfang an wirklich Impact zu haben.

Perspektiven in einem schnell wachsenden IoT-Unternehmen mit internationalem Netzwerk.

Und ja – auch der Spaß kommt nicht zu kurz: von Team-Challenges bis zu Sport in der Mittagspause.

Klingt gut? Dann bewirb dich jetzt – und lass uns bei einem Kaffee über deine Zukunft im IoT sprechen!

<https://www.sensolus.com/>