



Kick-off your career with Infor!

infor

Who is Infor? Watch to find out!

German Speaking - Business Development Representative (m/w/d) *Location: Düsseldorf, NRW*

About Infor

Infor ist ein globales Unternehmen, das Softwareprodukte für jeden Aspekt eines Unternehmens anbietet. Infor entwickelt komplette Branchensuiten in der Cloud und setzt effiziente Technologien ein, die die Benutzerfreundlichkeit an erste Stelle setzen, Data Science nutzen und sich problemlos in bestehende Systeme integrieren lassen

Bei Infor arbeiten Sie mit einigen der weltweit talentiertesten Technologen, Designern, Supportspezialisten, Kundenbetreuern, Managern und Führungskräften zusammen. Wir arbeiten hart daran, unsere Kundenbeziehungen zu stärken, neue Produkte zu liefern und starke Teams aufzubauen.

Key Responsibilities

Wir suchen für unser Sales Team in Spanien, Barcelona, „Business smart IT people“ und „IT smart Businesspeople“ mit großem Interesse an IT und Geschäftsprozessen. Du bist lösungsorientiert, sozial, offen, kommunikativ und ein ambitionierter Teamplayer, voller Tatendrang und Optimismus. Du suchst nach ständigen Verbesserungen und Wachstum – dann bist Du richtig bei Infor.

- Fortgeschrittene Neukundengewinnung in Deiner Zielbranche – Identifizierung und personenbasiertes Multi-Channel-Engagement mit unseren Käufern über Telefon, E-Mail und soziale Medien.
- Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Beziehungen zu Kunden.

- Proaktive Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten auf dem Markt innerhalb Deiner spezifischen Branche/Subbranche.
- Identifizierung der Kundenbedürfnisse und Empfehlung geeigneter Maßnahmen.
- Treffen oder Telefonate zwischen (potenziellen) Kunden und Account Executives vereinbaren.
- Qualifizierung von Leads aus Marketingkampagnen als Verkaufschance.
- Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden über Kaltakquise und E-Mails.
- Präsentation unseres Unternehmens vor potenziellen Kunden.
- Enge Abstimmung mit den Marketing- und Vertriebsorganisationen, um das Wertversprechen aufzubauen und für unsere Interessenten und Kunden relevant zu sein. Feedback-Schleife darüber, was funktioniert, und alle gesammelten Marktinformationen.
- Sei von Tag 1 an, Teil der Entwicklung unserer Organisation und lerne, Dich in einer Matrixorganisation zurechtzufinden, um Deine eigenen Ideen in BDR-geführte Initiativen umzusetzen, die dem globalen Team zugutekommen.

Your Learnings

- Erlerne erstklassiges Outbound-Prospecting in innovativen Branchen mit ausgesucht
- Kunden mittels relevanten Vertriebstools. (Account Mapping, Influence Mapping, Contact Map und mehr)
- Du erhältst Branchenwissen und alles Dazugehörige von uns, um zum Experten in
- Deinem Fachbereich zu avancieren.
- Lerne, wie ein Unternehmer zu denken und Wachstum und Erfolg voranzutreiben.
- Teilnahme an kundenorientierten (online/offline) Verkauf engagements – erlerne erstklassige und hochprofessionelle Verkaufsetikette aus erster Hand
- Wir unterstützen Dich bei Deiner persönlichen Entwicklung, den Karrierepfad des Junior Industry Account Managers zu gehen. (durchschnittlich mittelfristig 1,5-2 Jahre)

Key Requirements/Experience

- Universitätsabschluss oder gleichwertige Berufserfahrung.
- Muttersprachlich/Zweisprachig in Deutsch und volle Englischkenntnisse.
- Hervorragende telefonische Verkaufserfahrung (am Anfang nicht erforderlich).
- Gute zwischenmenschliche, Verhandlungs- und Überzeugungsfähigkeiten auf allen Ebenen.
- Zeitorganisatorische, sowie die Fähigkeit im Team und selbstständig zu arbeiten.
- Starke Kenntnisse aller Pakete von MS Office-Anwendungen

What you need to succeed

- Du hast eine klare Struktur über Deine Pipeline, um Deine Leads individuell und erfolgreich zu verwalten.

- Du besitzt sehr gute Kommunikations- und Kollaborationsfähigkeiten mit Ihren Stakeholdern (Marketing, Vertrieb, Kunden etc.).
- Du hast ein gutes Gespür für Unternehmens- und Kontorecherchen.
- Gute Anwendung von Verkaufstools (Account-Mapping, Einfluss-Mapping).
- Unternehmerisches Denken – wie Sie die BDR-Abteilung und Ihre individuelle Arbeit ausbauen können.
- Du hast Verständnis für kritische Geschäftsprozesse.
- Du bleibst neugierig, um Dein Wissen über zugewiesene Branche/Subbranche zu erweitern.
- Teile und kommuniziere Dein Wissen mit Deinem Team und profitiere davon.
- Du bist konsequent, positiv und belastbar.
- Du bist ein Teamplayer.

What's in it for you?

Bei Infor legen wir großen Wert auf den Erfolg unserer Mitarbeiter. Wir streben danach, Infor zu einem großartigen Unternehmen zu machen, mit dem man Geschäfte machen kann – und zu einem großartigen Arbeitsplatz. Wir rekrutieren leidenschaftliche Mitarbeiter, pflegen ein integratives Arbeitsumfeld und fördern Freiwilligenarbeit in unseren Gemeinden.

Wenn Du Dich in dieser Beschreibung wiedererkennst und wir Dein Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Deine Bewerbung unter Angabe des möglichen Eintrittstermins, an: cristian.bossetti@infor.com

Our Values

Unsere Leitprinzipien setzen den Maßstab für unsere Zusammenarbeit. Sie definieren, Wer wir als Organisation sind und leiten alles, was wir tun. Indem wir dieselben gemeinsamen Werte anwenden, die Wohlstand in freien Gesellschaften freisetzen – wie Wertschöpfung, Integrität, Verantwortung, Redefreiheit und Toleranz – ermutigen wir uns gegenseitig, Initiative zu ergreifen und den Status quo in Frage zu stellen.

Wir engagieren uns unermüdlich für eine Kultur, die auf einer Geschäftsphilosophie namens Market Based Management® (MBM®) basiert. Basierend auf den Prinzipien, die eine freie und offene Gesellschaft gedeihen lassen, bereitet MBM® Einzelpersonen auf Innovationen, Verbesserungen und Veränderungen vor und fördert gleichzeitig eine gesunde, wachsende Organisation, die langfristigen Wert für ihre Kunden und Unterstützer und Erfüllung für ihre Mitarbeiter schafft.

Infor setzt sich gegen jegliche Diskriminierung in Form von Rasse, Religion, Geschlecht, Geschlechtsidentität oder -ausdruck, sexueller Orientierung, nationaler Herkunft, Genetik, Behinderung, Familienstand, Alter oder Personen mit Behinderungen, ein.

Bei Infor schätzen wir Ihre Privatsphäre, deshalb haben wir eine Richtlinie erstellt, diese können Sie hier lesen.

Die obigen Informationen sind nicht vollständig und können sich ändern, wenn Sie in Zukunft bei Infor eintreten.

Sie dienen hauptsächlich als Leitfaden für die allgemeine Rolle.

Weitere Informationen finden Sie hier: <http://www.infor.com>