



Business Development Representative (BDR) (m/w/d)

- Vollzeit (100 %) -

Standort: Endingen am Kaiserstuhl | Bereich: SaaS Sales & Export

Die BEO GmbH ist seit fast 40 Jahren Spezialist und einer der Marktführer für Softwarelösungen in den Bereichen Exportabwicklung und Zollabfertigung. Wir ruhen uns nicht auf Erfolgen aus, sondern entwickeln kontinuierlich neue Lösungen. Unser Team aus rund 140 Kolleginnen und Kollegen an Standorten in Europa und Asien sucht Verstärkung.

Du hast Lust auf erklärungsbedürftigen SaaS-Vertrieb, beherrscht moderne Sales-Methoden und suchst ein Umfeld, in dem Team-Erfolg vor Einzelkämpfertum steht? Dann werde ein Teil von uns.

Deine Mission

Als BDR bist du der Motor unseres Vertriebs. Du kombinierst Lead-Qualifizierung mit Präsentationen und direktem Kundenkontakt.

- **Qualifizierung & Outbound (80/20):** 80 % deiner Zeit widmest du der Qualifizierung von Inbound-Leads, 20 % der gezielten Outbound-Ansprache neuer Potenziale.
- **Stage Presence:** Du führst eigenständig Webinare und Kundendemos durch, erklärst komplexe Sachverhalte verständlich und präsentierst unsere Lösungen live.
- **Networking:** Auf Messen und Branchen-Events repräsentierst du BEO, knüpfst Kontakte und stärkst unsere Marktpräsenz.
- **Methodik:** Du setzt die **MEDDICC-Verkaufsmethodik** gezielt ein, um Verkaufschancen präzise zu bewerten.
- **Schnittstelle:** Du arbeitest eng mit Marketing, Produktmanagement und Sales zusammen und gibst wertvolles Feedback aus dem Markt weiter.

Dein Profil

Wir suchen **Sales-Talente mit technischem Verständnis**, die Lust auf Kundenkontakt haben.

- **Erfahrung:** mindestens 2–3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb im Bereich erklärungsbedürftiger SaaS-Software.
- **Skillset:** Sicherer Umgang mit MEDDICC, Erfahrung in überzeugender Softwarepräsentation.
- **Mindset:** Interesse an Zoll, Versand und Compliance – du begeisterst dich dafür, wie unsere Software reale Probleme löst.
- **Kommunikation:** verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch und deine Arbeitsweise ist selbstständig und strukturiert.

Unser Angebot

Bei uns zählt das "Wir". Deshalb setzen wir auf teambasierte Ziele statt auf Ellenbogen-Mentalität.

- **Vergütung nach Team-Erfolg:** Quartalsziele im Team mit attraktiven monatlichen Bonuszahlungen.
- **Sicherheit:** Zukunftsorientierter Arbeitsplatz bei einem Marktführer
- **Work-Life-Balance:** Gleitzeit, 30 Urlaubstage und ruhige Pausenbereiche.
- **Benefits:** Monatlich 50 Euro steuerfreier Sachbezug, JobRad, Hansefit, Yoga-Kurse und regelmäßige Firmenveranstaltungen.
- **Atmosphäre:** Offene Unternehmenskultur in einem herzlichen Team, in dem du aktiv die Weiterentwicklung des Vertriebs mitgestalten kannst.

Bereit, unser Vertriebsteam zu verstärken?

Dann schick uns deine Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin als PDF an:
bewerbung@beo-software.de