



Wir suchen ein/e...



Sales Development Representative (m/w/d)

Outbound Sales

Lead Generierung

CRM

Wir bei Yolawo begeistern uns für gemeinsame Sporterlebnisse und das Miteinander im Verein. Unsere Mission: Die Organisation von Vereinsangeboten so einfach gestalten, dass alle Vereine ein aktives Vereinsleben mit glücklichen Mitgliedern und Organisatoren haben. Unser Buchungssystem (yolawo.de) wickelte 2021 mehr als 2 Mio. Sportteilnahmen ab und erleichterte tausenden Ehrenamtlichen die Vereinsarbeit. Um unser starkes Wachstum nachhaltig auszubauen, wollen wir unser Vertriebsteam erweitern und suchen dafür nach Unterstützung!

Deine Aufgaben

- Lead Identifizierung & Lead Qualifizierung
Du erstellst Zielkundenlisten und identifizierst Vereine, die von Yolawo profitieren könnten
- Lead Nurturing
Du nimmst an Online- und Offline-Veranstaltungen teil und baust Beziehungen zu den entstandenen Kontakten auf
- Lead Generierung
Du kontaktierst proaktiv passende Ansprechpartner über Telefon, E-Mail und Social Media
- Terminvereinbarung & CRM
Du vereinbarst Web-Demo-Termine, pflegst das CRM-Tool und arbeitest eng mit unserem Sales Manager zusammen

Grundvoraussetzungen

Nachweisbare Erfolge im Outbound Cold Calling im deutschsprachigen Raum

Fundierte Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und Online-Telefonssystemen

Engagement für kontinuierliches Lernen und Anpassen an neue Vertriebsstrategien und Technologien.

Leidenschaft für Vereine und lokale Communities, mit dem Ziel, diese durch innovative Lösungen zu unterstützen und zu stärken.

Eckdaten zur Stelle

Remote - Arbeiten von überall in Deutschland

20-40 Wochenstunden

Start: Ab sofort (flexibel)

Eckdaten zum Unternehmen

20 Mitarbeiter*innen

> 1500 Kunden

> 3 Mio. Kursbuchungen / Jahr

Business Bereich: SaaS, B2B





Wir suchen ein/e...



Deine Benefits

- **Hohe Flexibilität:** Du kannst von überall aus in Deutschland arbeiten (100% Home Office)
- **Attraktive erfolgsbasierte Vergütung:** Neben einem Fixum steigert sich dein Verdienst mit jedem ausgemachten Sales-Termin.
- **Viel Impact:** Durch flache Hierarchien und eine offene Kommunikationskultur kannst du deine Ideen einbringen und umsetzen (Du bist Mitarbeiter*in Nr. 2 im Sales Development)
- **Weitreichende Entwicklungschancen:** Du bist unter den ersten 20 Mitarbeitenden eines aufstrebenden Tech Startup und kannst von neu entstehenden Aufstiegschancen profitieren
- **Spaß bei der Zusammenarbeit:** *Du arbeitest in einem hochmotivierten Team in freundschaftlicher Atmosphäre-Team-Offsites:* Pro Jahr machen wir 3 mehrtägige Team-Ausflüge und reisen auf Unternehmenskosten in/an Städte, Berge, Seen

Interesse geweckt?

Dann bewirb dich jetzt mit folgenden Unterlagen unter yolawo.join.com:

- Lebenslauf oder Link zu deinem LinkedIn/Xing-Profil
- Kurzes Anschreiben, in dem du folgende drei Fragen beantwortest:
 - a) Warum würdest du gerne für Yolawo arbeiten?
 - b) Was reizt dich an der ausgeschriebenen Position?
 - c) Wo würdest du dich gerne in 5 Jahren sehen?

