
Deine berufliche Heimat wartet auf Dich!

tixu.io ist eine innovative Ticketing-Plattform, die eine moderne, datengetriebene State-of-the-Art-Software mit KI-Unterstützung bietet. Als aufstrebendes Start-Up im Konzernverbund geht es uns nicht nur um die Digitalisierung – es geht vor allem um Menschen. Unser Team ist das Herzstück unseres Erfolges, und genau dieses Team möchten wir im Rahmen der anstehenden Expansion um

einen ambitionierten Sales Development Representative (SDR) (m/w/d)

ab sofort am Standort Salzkotten erweitern.

Warum Du bei uns arbeiten solltest:

Wir bieten Dir nicht nur einen Job, sondern eine berufliche Heimat. Hier kannst Du Deine Ideen einbringen, Deine Stärken entfalten und Teil eines dynamischen, kreativen Teams werden, das sich gegenseitig inspiriert und unterstützt. Wir arbeiten an spannenden Projekten im emotionalen Theater-, Sport- & Entertainment-Umfeld sowohl national als auch international und setzen auf ein Umfeld, das Deine Weiterentwicklung fördert und Dich dabei unterstützt, Deine beruflichen und persönlichen Ziele mit Eigenverantwortung zu erreichen.

Was wir Dir bieten:

- **Ein sicherer Arbeitsplatz** in Festanstellung mit leistungsgerechter und pünktlicher Bezahlung;
- **Steuerfreie Sachbezüge**, die flexibel einsetzbar sind;
- **Regelmäßige Weiterbildung** zur Erlernung neuer Fähigkeiten, Wissensaufbau und als Katalysator für Dein Netzwerk & Deine Karriere;
- **Betriebstreue** honorieren wir mit attraktiven Vorteilen und Vergünstigungen;
- **Mitarbeiterangebote & -rabatte** wie u. a. kostenfreier ÖPNV, Getränke etc.;
- **Smarte (HR-)Prozesse**, die den Arbeitsalltag erleichtern sowie eine **individuelle Einarbeitung**.

An was Du arbeitest:

- Du identifizierst und qualifizierst Ziel-Kunden von kalten zum heißen Lead;
- Du sprichst Ziel-Kunden an, führst Erst-Gespräche und triffst Terminvereinbarungen für Sales Manager & Key Accounter;
- Du führst Vorermittlungen zum Bedarf durch und bereitest die Bedarfsermittlung vor;
- Du pflegst das CRM-System und behältst die Opportunities im Auge;
- Du unterstützt bei der Optimierung der Sales Strategie für kontinuierliche Verbesserungen.

Dein Profil:

- Du besitzt eine erfolgreich abgeschlossene, kaufmännische Ausbildung und bringst erste Erfahrung im Bereich B2B Sales bzw. Outbound-Sales (z. B. als SDR, Inside Sales oder Vertriebsassistent) mit;
- Du besitzt gute deutsche und englische Sprachkenntnisse;
- Du besitzt eine zielorientierte und zuverlässige Arbeitsweise und bringst ein angemessenes Maß an Flexibilität und Belastbarkeit mit;
- Als kommunikativer Teamplayer findest Du Dich schnell in ein neues Team ein und kannst Ziel-Kunden am Telefon begeistern;
- Du beherrschst den sicheren Umgang mit google workspace & CRM-Systemen sowie digitalen Tools;
- Interesse an der Event-, Entertainment- & Sportbranche ist ein Plus
- Der Kontakt mit Kunden und Kollegen bereitet Dir Freude.

Warum Du bei uns bleiben solltest:

Bei uns findest Du mehr als nur einen Arbeitsplatz – **Du findest eine berufliche Heimat.** Eine Umgebung, in der Du Dich wohlfühlen, engagiert wachsen und Deine Stärken voll einbringen kannst. Wir schaffen eine Arbeitsatmosphäre, die von Respekt, Vertrauen, Fairness & offener Kommunikation in beiden Richtungen geprägt ist und in der Du Deine Ziele engagiert gemeinsam mit einem Team erreichen und Deine sowie die Weiterentwicklung des Unternehmens vorantreiben kannst.

Klingt das nach Deinem nächsten Schritt?

Dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen! Bewirb´ Dich noch heute und starte Deine Reise.

Kontakt: Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Gehaltsvorstellung an job@tixu.io. Solltest Du Fragen haben, wende Dich gerne an Sabrina Stratmann unter +49 (521) 3299-2525.

tixU - Dein neues Zuhause wartet auf Dich!