

EVOLUTION OF TECHNOLOGY

Der biopharmazeutische Markt weist hohe Wachstumsraten auf und weltweit werden Produktionskapazitäten zur Herstellung hochwertiger Medikamente aufgebaut. Die ZETA Gruppe hat sich in diesem herausfordernden Umfeld als verlässlicher und global agierender Engineering Partner etabliert. ZETA designt, baut, automatisiert und qualifiziert Anlagen für aseptische flüssige Produktionsprozesse in der Biotech- und Pharmaindustrie. Auf diesen hochkomplexen „maßgeschneiderten“ Anlagen werden biopharmazeutische Wirkstoffe wie Antikrebsmittel, Insulin, Impfstoffe, Infusionen und ähnliches hergestellt. Als internationales, stark wachsendes Unternehmen setzt ZETA vor allem auf seine engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Outbound Sales Representative (m/f/d) - Prozesssimulation

Ort: **Hallbergmoos / Hildesheim / Dortmund**

Art der Stelle: **Full-time employee**

Eintrittsdatum: **Ab sofort**



Deine Aufgaben

- ZETA bietet den Kunden mit innovativen Lösungen rund um die Simulationssoftware INOSIM auf dem Pharmamarkt einzigartige Möglichkeiten. Wir unterstützen unsere Kunden flexibel mit INOSIM Softwarelösungen, Schulungen und Projektunterstützung und sind damit Vorreiter bei der Entwicklung von Industrie 4.0.

Um unser global aufgestelltes Vertriebsteam mit weiteren Spezialisten für den Vertrieb unserer digitalen Lösungen rund um INOSIM zu stärken, suchen wir dich als engagierten Outbound Sales Representative (m/f/d) für die **Norddeutsche Region sowie die BeNeLux Gebiete**. Zu deinen Aufgaben zählen:

Identifizierung und Qualifizierung potenzieller Kunden

Ansprache potenzieller Kunden über verschiedene Kanäle wie (telefonische) Kaltakquise, E-Mail-Kampagnen und soziale Medien

Aufbau und Pflege von Beziehungen zu potenziellen Kunden und Entscheidungsträgern

Terminplanung für Meetings, Videoanrufe und Präsentationen für unsere Account Executives (Fachexperten)

Nachverfolgung von Kundenkontakten und Pflege zukünftiger Kontaktpunkte

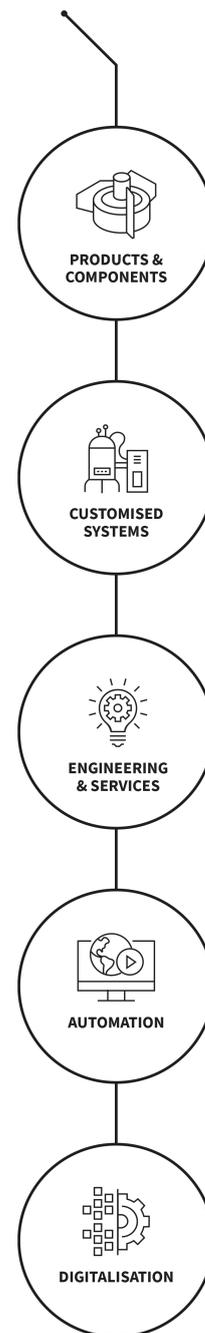
Genauere Dokumentation aller verkaufsbezogenen Aktivitäten in unserem CRM-System

Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Entwicklung effektiver Lead-Generierungsstrategien



Dein Profil

- Du bringst **Leidenschaft** für den Verkauf mit und arbeitest sehr gern mit Kunden zusammen. Erste Berufserfahrung ist wünschenswert - wichtiger ist uns jedoch deine Motivation und gemeinsame Weiterentwicklung
- Hervorragende **Kommunikationsfähigkeiten** - um effektiv mit potenziellen Kunden zu kommunizieren
- **Selbstmotivation** - um Verkaufsziele zu übertreffen und dich selbst zu Höchstleistungen anzuspornen
- **Organisationsfähigkeiten** - um den Überblick über mehrere Leads zu behalten, Aufgaben zu priorisieren und die Zeit effektiv zu managen
- **Beharrlichkeit** - um bei Ablehnungen, Einwänden oder Rückschlägen nicht aufzugeben
- **Teamfähigkeit** - um sicherzustellen, dass Account Executives und Teammitglieder korrekt informiert und vorbereitet sind, um Abschlüsse zu erzielen
- **Positive Einstellung** - um Stress und Druck in einem wettbewerbsorientierten Verkaufsumfeld zu bewältigen
- **Freude** an der Arbeit und Weiterentwicklung
- **Reisebereitschaft** (ca. 10-20 %)
- **Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse**



ZETA GmbH
Zeppelinstraße 1, 85399
Hallbergmoos
recruiting-de@zeta.com
www.zeta.com



Unter dem Motto "Let's Engineer Your Career Together" freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung!

Apply now and become part of the ZETA-Team!

