

Sales Development Representative – SaaS Sales

(m/w/d)

Mit über 50 Jahren Erfahrung und mehr als 200 Mitarbeiter:innen zählt die Paychex Europe Germany GmbH zu den führenden Anbietern für Lohn- und Gehaltsabrechnungen in Deutschland. Von unseren Standorten in Hamburg, Berlin und Rostock aus betreuen wir mehr als 6.000 Unternehmen – zuverlässig, digital und rechtssicher. Als Teil von Paychex Europe – der europäischen Organisation des US-basierten HR- und Payroll-Anbieters Paychex, Inc. – sind wir europaweit aktiv. Dazu gehören auch Paychex Europe Denmark (ehemals Lessor Group), ein führender Anbieter für Payroll- und HR-Software in Nordeuropa, sowie Emplify, unsere moderne Cloudlösung für Recruiting und Talentmanagement. Gemeinsam gestalten wir moderne Lösungen rund um Payroll und HR – flexibel, skalierbar und stets nah an den Bedürfnissen unserer Kund:innen. Werde Teil unseres Teams und schreibe Deine eigene Erfolgsstory bei Paychex Europe.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir in Vollzeit bundesweit eine*n

Sales Development Representative – SaaS Sales (m/w/d)

Dein Aufgabenbereich

- Proaktive Identifizierung, Ansprache und Qualifizierung potenzieller Kund:innen für unsere SaaS-Gehaltsabrechnungsplattform zur Förderung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Erste/r Ansprechpartner:in im Vertriebszyklus sowie Durchführung von Informations- und Qualifizierungsgesprächen, um die Bedürfnisse und Probleme der Kund:innen zu ermitteln und die Eignung unserer SaaS-Lohnabrechnungsplattform zu beurteilen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebs-, Marketing- und Produktteam, um eine stetige Pipeline mit hochwertigen Leads zu generieren
- Ermittlung von Branchentrends, Konkurrenzangeboten und Zielmarktchancen zur Verfeinerung von Outreach-Strategien
- Unterstützung bei der Erstellung von ausgehenden E-Mail-Sequenzen und Inhalten, um das Interesse und die Antwortraten zu steigern
- Überwachung der wichtigsten Vertriebskennzahlen und Verfolgung der Konvertierungsraten von Leads sowie kontinuierliche Optimierung der Ansprechstrategie

Dein Anforderungsprofil

- Abgeschlossene Berufsausbildung/Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Marketing oder ein verwandtes Fachgebiet
- Mindestens 2+ Jahre Berufserfahrung in den Bereichen SaaS-Vertrieb, Geschäftsentwicklung oder in der Lead-Generierung
- Erste Erfahrung in der Kaltakquise und Social Selling
- Ausgeprägte Präsentations- und Kundenorientierungsfähigkeiten, um mit technischen und nicht-technischen Zielgruppen effektiv zu kommunizieren
- Erfahrung mit CRM-Software und Tools zur Vertriebsautomatisierung sowie Plattformen zur Akquise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Damit überzeugen wir

Work-Life-Balance

- Hybrides- oder 100%iges Homeoffice Arbeitsmodell möglich (innerhalb DE)
- 30 Urlaubstage

Vergütung & Zusatzleistungen

- Zahlreiche Corporate Benefits & Mitarbeiterangebote
- Attraktive Vergütung
- Betriebliche Altersvorsorge
- IT-Hardware Paket für das Homeoffice

- Gesundheitsangebote

Fachliche & persönliche Entwicklung

- Mentoring
- Entwicklungsprogramme

Kultur & Zusammenarbeit

- Duz-Kultur
- 24.12. und 31.12. sind arbeitsfrei
- Eine Vertretungsregelung im Urlaubs- und Krankheitsfall

Du denkst, wir passen zusammen? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!