



Die Sirius Facilities GmbH (www.siriusfacilities.com) wurde im Februar 2006 mit der Idee gegründet, aus ehemaligen Industrieflächen innovative Business Parks mit expliziter Mischnutzung für Klein- und Mittelständische Unternehmen zu entwickeln. Zurzeit entwickeln und betreiben wir über dreißig Business Parks deutschlandweit. Weitere Standorte sollen in Kürze folgen. Zur Gewährleistung der weiteren erfolgreichen Expansion in Deutschland suchen wir deshalb schnellstmöglich einen:

Spezialist/in für Anfragengenerierung (m/w)

Als Spezialist/in für Anfragengenerierung bilden, schulen und leiten Sie ein Team aus Outbound-Call-Agenten. Die Call-Agenten haben innerhalb des Teams die Aufgabe, Anfragen durch Outbound-Anrufe zu erzeugen und Aktionen sowie Anfragen für den Vertrieb zu generieren. Der/die Spezialist/in für Anfragengenerierung gewährleistet das Erreichen der täglichen Anfragengenerierungsziele und führt auf täglicher Basis Coaching- und Schulungsmaßnahmen durch. Als Spezialist/in für Anfragengenerierung haben Sie die Aufgabe ein Pool von Call-Agenten zu bilden. Die Call-Agenten für die Outbound-Anrufe werden auf Projektbasis beschäftigt.

Als Spezialist/in werden Sie dem Head of Marketing unterstellt. Ihre Aufgaben sind dabei im Einzelnen:

- Durchführung von individuellen Coachinggesprächen mit sämtlichen Call-Agenten (Feedbackgespräche)
- Tägliche Planung (einschließlich Beurteilung und Zielsetzung für Regionalkampagnen) der Anrufaktivitäten, einschließlich Anrufvorbereitung und Befolgung von Skripten/Anrufplänen
- Einhaltung eines festgelegten Anfragenprozesses zur Kundengewinnung sowie Bereitstellung von präzisen Informationen zu potenziellen Kunden
- Erstellung von detaillierten Tagesberichten (Anzahl der getätigten Anrufe, Menge der generierten Kontakte und qualifizierte Leads)
- Konzeption und Umsetzung von gezielten Marketingkampagnen durch E-Mail, Postwurfsendungen, Werbung, Telemarketing etc.
- Analysen zu aktuellen Branchentrends und Best-Practice-Strategien, einschließlich der Nutzung von neuen Technologien und Webressourcen

Anforderungsprofil

- Nachweisbare Erfolge bei der Erzielung einer quantifizierbaren monatlichen Leadentwicklung
- Erfahrung im Outbound-Telefonmarketing (B2B-Bereich) und/oder Callcenter- oder Verkaufserfahrung von Vorteil
- Nachgewiesene Erfahrung im Cold-Calling-Bereich
- Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft
- Professionelles Auftreten und eine kreative, unternehmerische Einstellung
- Ausgeprägte analytische Kompetenzen sowie Kommunikations- und Problemlösungsfähigkeit
- Gutes verbales und schriftliches Ausdrucksvermögen
- Ausgeprägte Selbstdisziplin mit guten Zeitplanungs- und Organisationsfähigkeiten
- Schnelle Auffassungsgabe für branchen- und produktrelevante Informationen
- Fundierte Kenntnisse über Datenbanken und/oder CRM-Systeme
- Mindestens zwei- bis dreijährige Berufserfahrung in einem Callcenter oder in den Bereichen Kalt-Akquise oder Telefonverkauf
- Berufserfahrung in Leitungs- oder Coachingfunktion für ein Mitarbeiterteam
- Sicherer Umgang mit der englischen Sprache erwünscht

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen vielfältige Entfaltungsmöglichkeiten an einem modernen Arbeitsplatz in einem dynamischen Team im Herzen Berlins. Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte schicken Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin an folgende Email-Adresse: jobs@siriusfacilities.com

Kontakt:

Sirius Facilities GmbH · Daniela Binsker · HR- Specialist
Lennéstrasse 3 · 10785 Berlin · T +4930 2850 10 116 · F +4930 2850 10 109

www.siriusfacilities.com

