

Business Development Representative (m/w/d)

Du möchtest Menschen für ein Produkt begeistern, das die Bauindustrie revolutioniert?
Du hast Spaß daran Dir neue "Go-to-market"-Strategien auszudenken und sie zu optimieren?

Dein Verantwortung bei Alasco

- Du zeigst unseren Kunden wie sie alle Vorteile von Alasco in ihrer täglichen Arbeit umsetzen können.
- Du betreust und optimierst die Kundenansprache und den Lead Qualifizierungsprozess kontinuierlich.
- Du identifizierst neue Leads und kontaktierst die richtigen Ansprechpartner.
- Du analysierst die Bedürfnisse unsere Kunden und überlegst, wie diese noch gezielter und schneller gelöst werden können.

Dein Profil

- Du bist sehr empathisch, technisch versiert und zielorientiert im Umgang mit unseren Kunden.
- Du zeichnest Dich durch eine hohe Sozialkompetenz und exzellente Kommunikationsfähigkeiten aus. Darüber hinaus verfügst über ausgeprägte Networking-Kompetenzen.
- Du sprichst Deutsch auf Niveau eines Muttersprachlers (C2) sowie Englisch fließend.
- Nice-to-have: Du hast bereits mehrjährige Erfahrungen im B2B Sales gesammelt.

Warum Alasco?

Mit **Alasco** reduzieren wir die Kosten und Dauer von Bauprojekten durch die Vernetzung aller Beteiligten mittels Software. Wir digitalisieren den Prozess der Bauplanung und -ausführung durch eine Cloud-basierte Workflow-Plattform. Uns treibt an, der Gesellschaft bessere und kostengünstigere Immobilien zur Verfügung zu stellen.

- Wir leben eine Kultur des Vertrauens und der Eigenverantwortung. Jede Idee ist bei uns Willkommen.
- Deine persönliche Weiterentwicklung liegt uns am Herzen. Deswegen unterstützen wir Dich mit unserem Development-Budget bei Weiterbildungsmaßnahmen und Konferenzen.
- Der Meinungs austausch unserer Mitarbeiter ist uns wichtig. Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege zeichnen unsere Arbeit aus.

Dann bewirb Dich jetzt unter [alasco.de/jobs](https://www.alasco.de/jobs) und werde Teil unseres Sales Team!