



Wir beraten dort  wo andere aufhören

Stellenausschreibung als Mitarbeiter/in für den Vertrieb von Softwareanwendungen

Das sind wir:

Wir sind eine Softwareentwicklungs- und IT-Beratungsgesellschaft mit der Spezialisierung auf den öffentlichen, nicht gewinnorientierten Sektor. Unsere Kundinnen und Kunden sind öffentliche Verwaltungen mit dem Schwerpunkt auf die kommunale Verwaltung. Mit zwei weiteren Unternehmen im Bereich Public-Sector-Consulting und Automatisierungstechnik sind wir als Unternehmensgruppe organisiert.

Unser Unternehmenssitz ist in Braunschweig, unsere Kunden verteilen sich auf ganz Deutschland.

Unsere Geschäftsbereiche sind die Softwareentwicklung und die IT-Beratung im Rahmen von Konzepten und Analysen für das digitale Arbeiten im öffentlichen Sektor.

Unser Softwareportfolio besteht aus derzeit aus drei Anwendungen in den Bereichen, Personal- und Organisationsentwicklung und Compliance.

Weitere Informationen findest Du auf unserer Website: <https://www.optiso-services.de/>

Das suchen wir:

Um eine Software für das Personal- und Organisationsmanagement (<https://www.optiso-services.de/unsere-leistungen/personal-und-organisationsentwicklung/>) in öffentlichen Verwaltungen bei potenziellen Kunden bekannter zu machen, sind wir auf der Suche nach stundenweiser Unterstützung im Bereich der Telefonakquise. Im Wesentlichen geht es bei den Telefonaten darum, zu erfragen, ob Interesse an einer unverbindlichen Online-Präsentation der Software besteht und ob wir sie mit Informationen via E-Mail versorgen dürfen. Die Erfahrung aus der Telefonakquise hat gezeigt, dass es insbesondere auf die Qualität der Gespräche ankommt. Hierfür stellen wir einen Gesprächsleitfaden sowie umfangreiche Informationen zur Software bereit und stehen selbstverständlich für sämtliche Rückfragen parat. Da wir im Bereich des Consultings bereits in vielen Verwaltungen bekannt und vernetzt sind, stößt der Austausch mit Dir oft bereits auf vertraute Grundlagen.

Wichtig ist dabei für uns:

- Empathisches Auftreten und keine „Staubsaugervertreter-Mentalität“
- Bereitschaft im CRM-System „Hubspot“ Daten zur Nachverfolgung systematisch zu pflegen
- Ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der Kunden zu haben und uns gut nach außen zu vertreten
- Positives vertriebliches Gespür



Wir beraten dort  wo andere aufhören

Das bieten wir:

- 100 % Remote
- Freie Zeiteinteilung
- Zeitaufwand je Woche um die 5 oder 10 Stunden (Freelancer, Minijob oder Arbeitsvertrag darüber hinaus)
- Umfangreiche Einarbeitung und Begleitung
- Perspektivisch erhöhte Stundenanzahl und längerfristige Zusammenarbeit möglich
- Gute Datengrundlage (Ansprechpartner, Telefonnummern, etc.)
- Erweiterungen der Aufgaben auf andere Bereiche (z.B. Projektassistenz Consulting) sind jederzeit denkbar

Bei Interesse melde Dich gerne bei mir unter:

+491590 1900 125 oder d.schubert@optiso-consult.de (Dino André Schubert)