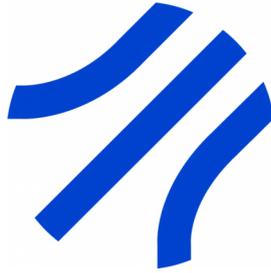


Shiftmove GmbH



Shiftmove ist der Pionier einer neuen Produktkategorie, der "Mobility Operations Software". Auf der Grundlage eigener Kundendaten und Daten aus einem breiteren Netzwerk optimieren wir die Unternehmensmobilität durch die Integration von Flottenmanagement, GPS-Ortung und Fahrtenbuchlösungen in einer einzigen leistungsstarken Plattform. Diese Integration ermöglicht es Unternehmen, ihre Gewinne zu steigern, Verwaltungskosten zu senken und erstklassige Dienstleistungen zu erbringen.

Sales Development Representative (m/w/d)

Vertriebsmitarbeiter:in

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 51.000 - 54.000 €

Aufgabenbeschreibung

Du willst nach deinem Abschluss etwas bewegen?
Bring your drive. Learn and grow. Make a difference.

Deine Rolle bei uns:

Als Sales Development Representative bist du bei Shiftmove mehr als nur Türöffner:
Du bist der erste überzeugende Touchpoint im Sales Cycle - präzise, neugierig, verbindlich.

Und das Beste: Unser Sales Cycle im SMB Segment ist kurz und klar - du siehst schnell, was dein Beitrag bewegt.

Dein Beitrag:

- Du entwickelst ein tiefes Verständnis für unser Produkt und positionierst es klar bei Entscheider:innen - vor allem im Mittelstand
- Du findest die richtigen Zielkunden, analysierst den Markt und nutzt moderne Tools für die Recherche
- Du sprichst Prospects über verschiedene Kanäle an: Cold Call, E-Mail, LinkedIn, Video
- Du erkennst echte Herausforderungen und bringst passende Lösungen ins Spiel
- Du sorgst für messbare Ergebnisse: qualifizierte Termine, volle Pipeline, starker Funnel
- Du dokumentierst sauber im CRM (Salesforce) und hilfst, unsere Prozesse weiter zu verbessern

Erwartete Qualifikationen

- Resiliente:r Umsetzer:in - Du gehst mit Begeisterung an neue Herausforderungen

heran, telefonierst gerne und trittst offen und selbstbewusst auf andere Menschen zu.

- Datengetriebene:r Optimierer:in - Du denkst voraus, testest Neues und wachst mit jedem Schritt.
- Lernbereite Persönlichkeit mit Verantwortung - Du holst dir aktiv Feedback, setzt Impulse um und treibst deine Entwicklung voran.
- Begeisternde Kommunikator:in - Du formulierst klar, wirkst empathisch und kannst andere mitreißen.
- Neugierige:r Analytiker:in - Du stellst die richtigen Fragen, willst wirklich verstehen - und tauchst tief in Themen ein.
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau sowie Englisch fließend in Wort und Schrift
- Ein abgeschlossenes Studium und idealerweise erste Erfahrungen im Kundenkontakt oder Sales

Unser Angebot

- Eine ungedeckelte Provision, faire Ziele (94% average Quota Attainment) sowie Kicker bei Overperformance
- Ein starker Product-Market-Fit
- Klare Entwicklungspfade Richtung Senior SDR oder Account Executive
- 2.000 € Weiterbildungsbudget jährlich
- Workation: bis zu 6 Wochen pro Jahr weltweit remote arbeiten
- Office in Berlin-Friedrichshain (4 Tage/Woche) + 1 Tag Homeoffice
- 30 Urlaubstage + 1 Mental Health Day
- Kostenloses Mittagessen (1x/Woche)
- Zugang zu Nilo.Health
- Zuschuss zum Deutschlandticket

Bewerbung

Klingt nach dir? Dann bewirb dich jetzt und bring deinen Drive zu Shiftmove.
Let's grow together.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/195724/TUB/>
Angebot sichtbar bis 08.08.2025

