

Roger - Recruiting



Bei Roger gestalten wir die Zukunft der Zahnarztpraxis. Unsere Mission ist es, Zahnärzten und ihren Teams durch eine intelligente All-in-One-Plattform den administrativen Aufwand abzunehmen, damit der Fokus wieder auf der bestmöglichen Patientenversorgung liegen kann. Wir automatisieren und vereinfachen Prozesse wie die Terminvergabe, Kommunikation und Abrechnung und schaffen so eine effizientere und modernere Praxiserfahrung.“

Business Development Representative (SaaS) - Berlin - Healthtech (m/w/d)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 50.000-100.000

Aufgabenbeschreibung

Als Business Development Representative (BDR) wirst du Wachstum gestalten, Pipeline aufbauen, die Zukunft prägen:

Du bist der Motor für neue Kontakte, smarte Touchpoints und nachhaltige Awareness in der Dentalbranche. Du schaffst es, mit dem richtigen Mix aus Outbound Calls, Multichannel-Sequenzen (E-Mail, LinkedIn, WhatsApp, Direct Mail) und wertstiftendem Content (z. B. Webinare, Whitepaper) potenzielle Kund:innen genau dann zu erreichen, wenn es zählt. Kein stupides Cold Calling, sondern Nutzen modernster Tools mit System und hoher Schlagzahl.

Deine Aufgaben:

Du baust Beziehungen auf – nicht nur durch Kaltakquise, sondern durch relevante, gut getimte Touchpoints über verschiedene Kanäle hinweg.

Du qualifizierst Leads nach neusten SaaS-Sales Standards, identifizierst Entscheider:innen, erkennst Herausforderungen und findest den besten Zeitpunkt für den nächsten Schritt.

Du Qualifizierst: Du sorgst dafür, dass unsere Account Executives mit perfekt vorbereiteten Demos und wertvollen Insights durchstarten können.

Du bist die Brücke zwischen Marketing und Sales und bringst Feedback, Marktinfos und neue Ideen aktiv ins Team ein.

Du entwickelst dich mit jeder Rotation weiter – ob Richtung AE, Team Lead oder Growth Track. Bei uns ist BDR keine Sackgasse, sondern Sprungbrett!

Erwartete Qualifikationen

Qualifikation

Sales-DNA: Du hast Lust auf Vertrieb, mindestens 1-2 Jahre Erfahrung im Outbound oder BDR-Umfeld (gern SaaS/B2B), bist neugierig, ehrgeizig und willst dich beweisen.

Resilienz & Drive: Rückschläge motivieren dich nur noch mehr. Du gehst Herausforderungen direkt an und bleibst dran, bis der Erfolg kommt.

Kommunikationsstärke: Du kannst Menschen begeistern – am Telefon, per Mail, auf LinkedIn oder im persönlichen Gespräch. Du findest immer die richtigen Worte und hörst aktiv zu.

Growth Mindset: Du willst lernen, wachsen, dich entwickeln – Feedback ist für dich ein Geschenk.

Kreativität & Eigeninitiative: Du findest neue Wege, um Entscheider:innen zu erreichen, und bringst eigene Ideen für Outreach und Content ein.

Digital Native: Tools wie Hubspot, Clouddtalk, ChatGPT sind für dich Alltag, und du hast Spaß daran, neue Technologien auszuprobieren.

Unser Angebot

Hybrides & flexibles Arbeiten: Arbeite remote oder im Office – du entscheidest, was zu deinem Alltag passt. Flexible Arbeitszeiten sind bei uns selbstverständlich.

Attraktives Gehaltspaket: Wettbewerbsfähiges Fixum plus leistungsorientierter Bonus – transparent und fair, mit klaren Entwicklungsmöglichkeiten.

Individuelle Weiterentwicklung: Eigene Budgets für Trainings, Coachings & Konferenzen. Bei uns ist BDR der Einstieg in eine echte Vertriebskarriere – mit klaren Aufstiegspfaden zum AE, Team Lead oder Head of Growth.

Modernste Tools & Tech: Du arbeitest mit State-of-the-Art-Lösungen wie Hubspot, Clouddtalk, Clay und GPT-Assist – für effiziente Prozesse und maximalen Impact.

Starker Teamspirit: Regelmäßige Team-Events, Offsites und eine offene Feedbackkultur – bei uns zählt jede Stimme.

Ownership & Gestaltungsspielraum: Deine Ideen sind gefragt! Du gestaltest Prozesse aktiv mit und bist Teil einer lernenden Organisation.

Bewerbung

Präsenz in Berlin ist verbindlich

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/198166/TUB/>
Angebot sichtbar bis 08.11.2025

