

Wir suchen einen
**Sales Lead Qualification Specialist Europe (m/w/d)**zur Verstärkung unseres Sales und Marketing-Teams

Standort Ratingen

WIR BEI KOLLMORGEN stehen für Antriebstechnik und Automation seit über 100 Jahren. Als Teil der internationalen Regal Rexnord Corporation bieten wir unseren Kunden überall auf der Welt innovative Antriebslösungen für ihre vielfältigen Automatisierungsaufgaben. Als Sales Lead Qualification Specialist (m/w/d) qualifizieren Sie in Vollzeit eingehende Leads aus unseren Omnichannel-Marketingaktivitäten für die Sales-Region Europa mit Fokus auf UK, Frankreich, BeNeLux und Skandinavien und arbeiten eng mit dem Vertrieb zusammen, um neues Business zu gewinnen und den Gesamtumsatz des Unternehmens zu steigern. Darüber hinaus identifizieren Sie potenzielle Neukunden in strategischen Märkten und sprechen diese an, um unsere Wachstumsziele in innovativen, wachstumsstarken B2B-Segmenten zu unterstützen, darunter Robotik, Medizintechnik, Batterieproduktion und Fabrikautomation.

|  |  |
| --- | --- |
| WAS SIE ERWARTET.* Sie gehen proaktiv auf alle eingehenden Leads (Interessenten und Kunden) ein, um sie für den Vertrieb oder Marketing Nurturing Aktivitäten zu qualifizieren
* Sie führen Lead Generierungskampagnen zur Identifizierung neuer Zielkontakte sowie Outbound-Calling-Aktivitäten im Rahmen von Initiativen zur vertikalen Marktdurchdringung durch und unterstützen bei der Einführung neuer Produkte und anderen Business Development Aktivitäten
* Sie pflegen einen intensiven Austausch mit den Vertriebs- und Marketingteams, um die Qualität der Leads zu bewerten und Möglichkeiten zur Verbesserung der Effektivität des Markenaufbaus und der Lead Generierungsaktivitäten zu identifizieren
* Sie arbeiten vom Standort Ratingen aus mit der Möglichkeit für Home-Office (40%)

WIR BIETEN IHNEN die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln, die Sie für eine künftige Position im Vertrieb, im Marketing oder in der Kundenbetreuung qualifizieren. Außerdem bieten wir neben einem modernen Arbeitsumfeld mit agilen Entwicklungsprozessen und vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten ein attraktives Gesamtpaket mit leistungsgerechter Bezahlung, flexiblen Arbeitszeitmodellen, mobilem Arbeiten, individueller Personalentwicklung, einer betrieblichen Altersvorsorge, 30 Tagen Jahresurlaub und anderen Benefits, wie ein Jobradangebot, kostenfreie Parkplätze, eine hauseigene Kantine, freie Getränke sowie Maßnahmen zur Gesundheitsförderung. |  WAS SIE MITBRINGEN.* Eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder Studium mit Schwerpunkt Vertrieb / Marketing
* Idealer- aber nicht notwendigerweise erste Erfahrungen in Inside Sales oder einer vergleichbaren Position im B2B-Segment
* Leidenschaft für messbare Ergebnisse und das Bestreben, zum Wachstum des europäischen Sales Funnels und des Neukundengeschäfts beizutragen
* Ein hohes Maß an Sorgfalt und Zuverlässigkeit, die Bereitschaft, einem Standardprozess zu folgen und die Begeisterung, proaktiv Möglichkeiten zur kontinuierlichen Verbesserung zu identifizieren
* Eine ausgeprägte mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeit
* Ein effizientes Zeitmanagement, gute Planungs- und Organisationsfähigkeiten sowie eine selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
* Hohe Sorgfalt und Zuverlässigkeit sowie eine schnelle Auffassungsgabe
* Wünschenswert wären Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen (vorzugsweise SalesForce), MS Office sowie Tools für das Lead Management und die Akquise, wie z.B. LinkedIn Navigator
* Fließend in Englisch und Französisch – weitere Sprachen sind optional
 |

SIE HABEN LUST UNS KENNENZULERNEN?

Dann schicken Sie Ihre Bewerbung an **hr.dus@kollmorgen.com** (eine PDF-Datei <10 MB). Wir freuen uns bereits auf Sie!