

## Job: Sales Development Representative (m/w)

### Wir lieben Serviced Apartments!

Acomodeo bringt das smarte Buchungserlebnis des Hotelgeschäfts in den Wachstumsmarkt der Serviced Apartments und verbindet damit Langzeitunterkünfte mit dem globalen Reisemarkt. Gegründet in 2015 befindet sich das Start-Up mit aktuell rund 45 motivierten Mitarbeitern mitten im Herzen Frankfurts.

Die Mission unseres aufstrebenden jungen Unternehmens ist es, die Buchung von Apartments so einfach wie die von Hotels zu gestalten. Auf unserem Weg dorthin benötigen wir ab sofort die kompetente Verstärkung eines Vertriebtalents in unserem ambitionierten Team als **Sales Development Representative (w/m)**.

### Deine Aufgaben:

- Du verantwortest alle Bereiche unserer Neukundengewinnung von der Recherche nach potenziellen Kunden über deren Ansprache bis hin zur Einführung in unsere Produkte
- Du führst umfangreiche Marktanalysen durch und erweiterst unser Kundenportfolio
- Die Koordination von Kundenterminen liegt in deinen Händen
- Du fungierst als Ansprechpartner für unsere Kunden und arbeitest eng mit unserem Account Management zusammen
- Deine Unterstützung bei der Optimierung unseres Sales-Prozesses ist gefragt
- Du begleitest uns auf Messen und Roadshows und überzeugst hier potenzielle Kunden von unseren Services

### Dein Profil:

- Du bist ein leidenschaftlicher Vertriebler oder willst unbedingt in Sales einsteige
- In jedem Fall kannst Du Andere exzellent überzeugen und Ihre Begeisterung wecken - live, am Telefon und auch per Email
- Du konntest im Idealfall bereits erste Erfahrungen im Bereich Kundenservice und/oder der Hotellerie sammeln
- Du hast eine Affinität zu technischen Fragestellungen und erklärst gerne ein neues Produkt
- Du bist gehst gerne auf Menschen zu, bist kommunikativ und serviceorientiert
- Du arbeitest dich gern und schnell in neue Tools ein, z.B. in unser CRM-System Salesforce
- Du bist ein selbstständiger und organisierter Typ
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch

### Das bieten wir dir:

- Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und offene Ohren für deine Ideen und Vorschläge
- Spannende, herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben vom ersten Tag an
- Tolle Kollegen und einen Platz mitten in unserem hoch motivierten Team
- Flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege inmitten einer offenen Feedbackkultur
- Eine faire Vergütung und flexible Arbeitszeiten
- Ein modernes Office im Herzen Frankfurts mit Power-Nap Room, Dachterrasse und Skyline Blick
- Kaffee, tolle Mitarbeiterangebote, super Teamevents und viele weitere Goodies for free

**Du bist überzeugt, der oder die Richtige für uns zu sein? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung! Bitte teile uns darin auch deinen frühestmöglichen Starttermin und deine Gehaltsvorstellungen mit.**

### Noch Fragen?

Sende uns gern deine Nachricht an [hr@acomodeo.com](mailto:hr@acomodeo.com)!

## Contact information

Name Juliane Wassmuth

## Location



ACOMODEO

This listing is a full-time job

<b>Active since</b>	11-07-2018
<b>Location</b>	Frankfurt am Main
<b>Educational level</b>	Basis/Middelbaar onderwijs
<b>Hours</b>	40
<b>Level</b>	Mid-Senior level
<b>Employment type</b>	Fixed term contract with option for permanent contract
<b>Salary</b>	
<b>Job category</b>	Sales: Business Development
<b>Industry / Industries</b>	Hospitality / Recreation / Travel
<b>Region</b>	Germany
<b>Keywords</b>	Akquise, Leadgenerierung, Sales, Großkunden, B2B, Vertrieb, Sales Associate, Sales Assistant, Business Development, Startup, Serviced Apartments, Kundenservice, Akquise, Neukunden, Salesforce