



Als Technologieführer im Bereich der Softwarelösungen für die Ingenieur- und Bauwirtschaft trägt die NEVARIS Bausoftware GmbH seit mehr als 30 Jahren zu Innovationen in der Baubranche bei. Die treibende Kraft dahinter: 180 motivierte Mitarbeiter an acht Standorten in Deutschland und Österreich. Was uns unterscheidet: unsere gelebte Kollegialität, ein dynamisches Arbeitsumfeld und unsere Leistungsstärke. Als Tochter der Nemetschke Group, dem weltweit zweitgrößten Anbieter von Software für die AEC-Branche, bieten wir zudem ein hohes Maß an Sicherheit und Zuverlässigkeit.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort in Voll- oder Teilzeit

Mitarbeitende (w/m/d) Tele-Sales / Tele-Marketing

Deine Aufgaben

- Erstqualifizierung der Anfragen sowie Beratung und Informationsvermittlung an Interessenten
- Konsequente Prüfung und Nachbearbeitung der Leads bzw. Datenqualität sowie Kundenakquise und Kundenrückgewinnung
- Telefonische Verifizierung von Leads
- Einpflege von Daten in unser CRM (Salesforce)
- Organisation der Lead-Verteilung an Marketing und Vertriebsteams
- Recherche und Qualifizierung neuer Leadquellen, sowie von Markt und Zielgruppen
- Übernahme kleinerer Produktvorführungen und PreSales-Aktivitäten

Dein Profil

- Sehr gute Anwenderkenntnisse in Microsoft Office und idealerweise erste Erfahrung mit CRM-Systemen (z. B. Salesforce)
- Gute Ausdrucksweise in Deutsch
- Analytisches Denkvermögen und Genauigkeit beim Umgang mit Daten
- Organisationsgeschick und Kommunikationsfreude

Was wir Dir bieten

- Eine tolle Arbeitsatmosphäre in einem modernen Büroloft in der Bremer Airportcity, alternativ die Möglichkeit in einem unserer anderen Standorte (Berlin, Karlsruhe, München, Elixhausen oder Lohne) oder aus dem Home-Office zu arbeiten
- Ein Produkt das hunderte namhafte Unternehmen und uns selbst jeden Tag begeistert
- Fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten, leistungsgerechte Vergütung und flexible Arbeitszeitmodelle in einem unbefristeten Beschäftigungsverhältnis
- Kaffee- und Getränke-Flatrate, Obst und regelmäßige Mitarbeiter-Events
- Klare und wertschätzende Kommunikation (wir sind ab dem ersten Tag per „Du“), kurze Entscheidungswege und einen unvergleichbaren Teamgeist

Werde Teil der NEVARIS- Erfolgsgeschichte!

Unser Leadmanagement ist der erste Kontaktpunkt zu unseren Kunden.

Hilf uns dabei, die Erwartungen unserer Kunden immer wieder zu übertreffen – und sende Deine Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins an

bewerbung@nevaris.com

Bei Fragen steht Dir
Timo Rathjen unter
+49 (421) 59660-0
gerne zur Verfügung.

NEVARIS Bausoftware GmbH
Hanna-Kunath-Str. 3
28199 Bremen

 www.nevaris.com

 [.com/softwareNEVARIS](https://www.facebook.com/softwareNEVARIS)