



Together, circular!

Sales Development Representative (m/f/d)

Hast du Lust, die Baubranche radikal zu verändern? Dies ist der ideale Einstieg für ambitionierte Berufs- und Quereinsteiger.

Dann werde Teil von Concular – einem innovativen und digitalen Impact-Startup!

Über Uns

Wir sind ein GreenTech Startup mit Fokus auf der Circular Economy in der Bauwirtschaft. Mit unserer Hilfe werden Baumaterialien in Bestandsgebäuden digitalisiert und anschließend weitervermittelt, um sie in anderen Projekten wieder einzusetzen und in den Materialkreislauf zurückzubringen. Dadurch werden Millionen Tonnen CO₂, Ressourcen und Müll eingespart. Wir sind Marktführer in Deutschland und haben Großes vor.

Deine Vorteile

- Ein Climate-Job mit dem Du Teil der Transformation der Bau- und Immobilienwirtschaft bist
- Eine Position mit viel Autonomie, Eigenverantwortung und echter Wirkung!
- Eine inspirierende Office-Umgebung im Impact Hub Berlin im CRCLR House - *dem Space für Veränderung*
- Ein kompetitives Gehalt orientiert an der Branche
- Impact für ein bekanntes und öffentlich gefördertes Unternehmen mit Zukunftsperspektive und positiver öffentlicher Wahrnehmung und Anerkennung
- Zugang zu vielen attraktiven Vorteilen über die Concular Benefits Plattform
- Eine steile Lernkurve, spannende Herausforderungen und Verantwortung
- Ein stetig wachsendes, ambitioniertes und internationales Team in einer kollegialen, unterhaltsamen und professionellen Startup-Kultur
- Flexible Arbeitszeiten mit Home-Office-Option

Dein Profil

- Du begeisterst Menschen von Dingen, an die Du glaubst.
- Du hörst Menschen zu und gehst mit überzeugenden Argumenten auf Dein Gegenüber ein.
- Kenntnisse der Immobilienbranche sind erwünscht. Zielgruppen: Asset Manager, Entwickler, große Architekturbüros
- Starkes Zeitmanagement und Organisationstalent
- Fähigkeit, sich in Unternehmensstrukturen zurechtzufinden und Entscheidungsträger zu identifizieren
- Kenntnisse in CRMs wie HubSpot oder Salesforce wünschenswert
- Fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse. Weitere Sprachen sind von Vorteil

Deine Verantwortungen

- Du begeisterst Deine Kontakte kompetent und mit Einfühlungsvermögen für die Bauwende und unsere Leistungen.
- Als Teil des Vertriebsteams liegt es in Deiner Verantwortung systematisch und mit Unterstützung des Sales und Marketing Teams neue Kontakte (Leads) zu generieren und die Auftragsbücher (Sales-Trichter) zu füllen
- Du bist mitverantwortlich für den Aufbau einer starken und konsistenten Pipeline von Kunden-Leads
- Outbound-Verkaufsaktivitäten (Prospecting) wie Kaltakquise, um relevante Verkaufschancen zu lokalisieren und zu qualifizieren
- Dir stehen neben dem CRM Tool HubSpot verschiedene Lösungen zur Verfügung
- Die Rolle ist dem verantwortlichen Business Development Manager unterstellt und wird vom Business Development Team Lead und Head of Sales gecoacht

Deine Bewerbung

- Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann schicke uns Deinen CV an: jobs@concular.com

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

jobs@concular.com

We would love a recommendation:



[@concular](https://www.instagram.com/concular)



[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/concular)



[Website](https://www.concular.com)