



Together, circular

Sales Development Representative SaaS (w/m/d)

Hast du Lust die Baubranche radikal zu verändern? Dann werde Teil von Concular – der Marktführerin für zirkuläre Gebäude.

Über Uns

Wir sind das führende GreenTech Startup mit Fokus auf die Circular Economy in der Bauwirtschaft. Mit unseren Lösungen werden Millionen Materialien wieder in einen Kreislauf gebracht und vor der Deponie gerettet. Dadurch werden Millionen Tonnen CO₂, Ressourcen und Müll eingespart. Sei Teil unserer Mission, die Kreislaufwirtschaft in der Baubranche als Standard zu etablieren.

Deine Rolle und Verantwortlichkeiten

In deiner Rolle als Sales Development Representative bist du für den ersten Teil des Sales Cycle vom Prospecting bis zur Übergabe qualifizierter Leads an den Sales Representative verantwortlich und bist ein vertrauensvoller Partner für potentielle Neukund:innen. Du bist in der Erstsprache das erste Gesicht und die erste Stimme von Concular und hast damit einen wichtigen Einfluss auf die Immobilien- und Bauwirtschaft.

- Du begleitest potentielle Neukund:innen von der ersten Anfrage an professionell sowie service- und erfolgsorientiert
- Du bist dafür verantwortlich, dass Inbound-Leads zügig bearbeitet werden
- Du verantwortest die Gewinnung relevanter neue Leads und hast keine Scheu proaktiv auf Prospects zuzugehen (Outbound)
- Du analysierst und verstehst die Bedürfnisse und Herausforderungen unser Neukund:innen und kennst die dazu passenden Software-Lösungen aus unserem Portfolio, um vom ersten Gespräch an einen echten Mehrwert für sie zu schaffen
- Du organisierst und koordinierst Demo-Sessions für Neukund:innen
- Du koordinierst die Zusammenarbeit mit dem Sales Representative
- Du bringst dich aktiv in die Entwicklung von Strategien zur Neukundengewinnung ein und setzt sie um

Dein Profil

- Du hast umfangreiche Erfahrungen im Bereich Sales, Business Development im Bereich Software (SaaS)
- Du schaffst Vertrauen bei Neukund:innen durch strukturiertes, eigenständiges und vorausschauendes arbeiten



- Du überzeugst durch deine Fähigkeit komplexe Zusammenhänge verständlich und nachvollziehbar zu kommunizieren
- Du bist mit dem arbeiten in CRM- und Projektmanagement-Systemen vertraut und weißt wie wichtig ihre kontinuierliche Pflege für den Erfolg ist
- Du hast Erfahrung in der Analyse und Optimierung von Sales-Prozessen
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch und Englisch
- Wenn du Erfahrungen in der Immobilienwirtschaft oder der Projektentwicklung hast, ist das ein Plus aber nicht entscheidend

Wir bieten

- Die Ausgestaltung und Weiterentwicklung deiner eigenen Rolle und ihrer Verantwortlichkeiten im Unternehmen
- Die Möglichkeit, dich einzubringen und aktiv die Entwicklung von Concular und damit die Transformation der Baubranche mitzugestalten
- Ein stetig wachsendes, ambitioniertes und internationales Team in herzlicher, professioneller Startup-Kultur
- Flexible Arbeitszeiten und die Option eines hybriden Arbeitsplatz
- bis zu 50€ monatlichem, steuerfreiem Sachbezug über die Concular Benefits Plattform (u.a. Urban Sports, D-Ticket etc.)
- Hybrides Arbeiten mit einem Arbeitsplatz in unserem Büro im Impact Hub Berlin

Deine Bewerbung

Haben wir Dich neugierig gemacht? Dann sende uns bitte Deine Bewerbung inkl. CV.



Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

jobs@concular.com

Empfehle uns gerne weiter:

