

Business Development Representative (m/w/d)

Über uns:

Das deutsche Unternehmen DriveLock SE wurde 1999 gegründet und ist inzwischen einer der international führenden Spezialisten für IT- und Datensicherheit mit Niederlassungen in Deutschland und USA. In Zeiten der digitalen Transformation hängt der Erfolg von Unternehmen maßgeblich davon ab, wie zuverlässig Menschen, Unternehmen und Dienste vor Cyberangriffen und vor dem Verlust wertvoller Daten geschützt sind.

DriveLock hat es sich zum Ziel gesetzt, Unternehmensdaten, -geräte und -systeme zu schützen. Hierfür setzt das Unternehmen auf neueste Technologien, erfahrene Security-Experten und Lösungen nach dem Zero-Trust-Modell. Zero Trust bedeutet in heutigen Sicherheitsarchitekturen einen Paradigmenwechsel nach der Maxime „Never trust, always verify“.

Deine Benefits:

- Ein international agierendes Technologie-Unternehmen in einer zukunftssicheren Branche
- Flexible Arbeitszeiten und hybrides arbeiten
- 30 Tage bezahlten Urlaub
- Ein äußerst attraktives Grundgehalt mit Bonuszahlungen für Outperformer
- Ein strukturiertes Onboarding mit regelmäßigen Trainings
- Ein wertschätzendes Umfeld und individueller Entfaltungsspielraum
- Kostenloses Obst, Getränke und Kaffee im Büro
- Regelmäßige Team- und Firmenevents

Job Beschreibung

Für den weiteren Ausbau unseres Teams in München suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Business Development Representative (m/w/d), der den aktiven Ausbau unserer Sales Pipeline verantwortet. Als Spezialist für Inbound und Outbound-Leads nimmst Du die Herausforderung an, komplexe digitale Produkte einer anspruchsvollen Zielgruppe näherzubringen, Awareness für die Themen Cybersicherheit, Performance und Compliance zu schaffen und durch qualifizierte Leads zum Wachstum beizutragen.

Deine Aufgaben

- Ansprache und Qualifizierung von Entscheidern aus dem Management- und IT-Bereich
- Qualifizierung von Interessenten aus Inbound Marketingkampagnen mit Unterstützung unseres Business Development Teams
- Eingehen auf die Ziele, Bedarfe und Nöte der Interessenten und passgenaue Positionierung der DriveLock Value Proposition; auch mit Unterstützung technischer Produktvorstellungen durch unser PreSales-Team
- Verantworten des gesamten Sales Cycles und Abschluss von Verkaufschancen im Fokus auf das internationale Midmarket Segment

- Zusammenarbeit mit regionalen / internationalen DriveLock Geschäftspartnern mit Fokus auf Umsatzentwicklung in der Region mit Unterstützung von unserem Channel Team
- Aktives Einbringen eigener Ideen und zielgerichtetes Arbeiten, um zusammen unsere selbstgesteckten Teamziele, Sales OKRs und KPIs zu erreichen
- Repräsentation von DriveLock auf Messen, Veranstaltungen und in Webinar

Dein Profil

- Du kannst mindestens ein Jahr Berufserfahrung als BDR oder im aktiven B2B-Telefonvertrieb oder Outbound-Telesales vorweisen – idealerweise in der IT-Branche
- Deine Freude an professionellen Calls kombinierst Du gekonnt mit ziel- und kundenorientierter Gesprächsführung.
- Zukunftsthemen wie Cloud-Computing oder Cybersecurity wecken Dein Interesse
- Du bestichst durch hervorragende rhetorische Fähigkeiten und Deutschkenntnisse
- Du möchtest Dich in einem wachsenden, innovativen und dynamischen Unternehmen beruflich weiterentwickeln
- Erfahrungen mit LinkedIn Sales, MS Dynamics und HubSpot sind wünschenswert.