APPLY & STAY JOBS

Lead Development Representative (m/w/d) – Barcelona

Job Squad

Ort:	Barcelona, Spanien
Entlohnung:	2.250 € / Monat
Arbeitsmodell:	On-Site (vor Ort)
Stundenausmaß:	Vollzeit

STELLENBESCHREIBUNG

Als Lead Development Representative (m/w/d) in Barcelona qualifizierst und beschleunigst du partnergeführte Verkaufschancen im High-Tech-Umfeld (HPE-Lösungen) und arbeitest eng mit Channel-Managern und BDR-Teams zusammen.

Deine Aufgaben:

- Qualifizierung und Beschleunigung partnergeführter Verkaufschancen
- Zusammenarbeit mit Partnern und Channel-Managern
- Pflege von Salesforce-Daten (CRM) und Nachverfolgung von Opportunities
- Strukturiertes Feedback zur Verbesserung von Lead-Qualität und Partnerbindung
- Koordination mit BDR-Teams zur MQL-Bearbeitung
- Proaktive Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten (Telefon, E-Mail, LinkedIn)
- Recherche zu Kundenbedürfnissen und Kaufauslösern
- Unterstützung schnellerer Abschlüsse bei KMU-Deals (20.000–50.000 €)
- Reibungslose Übergabe an Account Manager mit vollständigem Kontext

ANFORDERUNGEN

- Deutsch: Niveau Muttersprache (C2)
- Englisch: Fließend (B2-C1)
- 1–3 Jahre Erfahrung in Leadgenerierung, Sales Development oder Inside Sales (idealerweise High-Tech/SaaS/B2B)
- Erfahrung im Cold Calling und in Verkaufsgesprächen
- Überzeugende, selbstbewusste Telefonpräsenz
- Erfahrung mit Salesforce oder vergleichbarem CRM sowie Outreach-Tools
- Zielorientiertes, analytisches Denken
- Gute Organisations- und Zeitmanagementfähigkeiten

VORTEILE / BENEFITS

- Vollzeitvertrag (39 Std./Woche): Mo–Fr, 9:00–18:00 Uhr
- Jahresgehalt: 27.000 € brutto + bis zu 5.400 € Bonus

- Modernes Büro in Barcelona
- Empfehlungsbonus ("Friends Hunting")
- Vollständig bezahlte Schulung und Karriereentwicklungsprogramm

BEWERBUNG

Bewerbung über: mw@jobsqd.com

Erstellt über Apply & Stay Jobs