

// Berufserfahrene

# Inside Sales Manager (m/w/x)



 Izmir  Vollzeit  Ab sofort  Sales & Partner

Magst du den Kontakt mit Kunden und findest schnell heraus, was sie brauchen? Hast du ein gutes Gespür für Chancen und kannst starke Angebote verhandeln? Wenn du gern Probleme löst, Verträge verlängerst und Kunden erfolgreich machst, dann bist du bei uns genau richtig!

**Bewirb Dich jetzt und werde Teil unserer Mission „Discover to Manage“.**

## Deine Aufgaben bei Raynet

- Verwaltung und Ausbau eines Portfolios bestehender Softwarekunden
- Proaktive Ansprache der Kunden, um eine rechtzeitige Vertragsverlängerung sicherzustellen
- Erkennung und Nutzung von Upselling- und Cross-Selling-Potenzialen innerhalb bestehender Accounts
- Verhandlung von Verlängerungsverträgen und -konditionen
- Pflege genauer Aufzeichnungen zu Kundeninteraktionen und dem Verlängerungsstatus in HubSpot
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebs- und Support-Team zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

## Kontakt

**Human Resources Team**  
+49 5251 54009-0  
[bewerbungen@raynet.de](mailto:bewerbungen@raynet.de)

## Weitere Informationen

**Standort:** Izmir  
**Arbeitszeit:** Vollzeit  
**Beginn:** ab sofort  
**Bereich:** Sales & Partner

## Du hast Interesse?

Dann schreib uns einfach eine E-Mail, melde Dich telefonisch bei uns oder bewirb Dich direkt über den QR-Code.



## Was Du mitbringen solltest

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre oder einem verwandten Fachgebiet
- Mindestens ein Jahr Erfahrung im Inside Sales oder Account Management, idealerweise in der Softwarebranche
- Erfahrung mit CRM-Systemen (z. B. Salesforce, HubSpot) ist von Vorteil
- Ausgezeichnete MS Office Kenntnisse
- Fließendes Englisch und Deutsch
- Kundenorientierte Denkweise in Kombination mit exzellenten schriftlichen und mündlichen Kommunikationsfähigkeiten
- Fähigkeit, Softwareprodukte zu verstehen und verständlich zu erklären
- Starke Verhandlungsfähigkeiten, Belastbarkeit und Durchhaltevermögen
- Hervorragendes Zeitmanagement und organisatorische Fähigkeiten
- Fähigkeit, eigenständig und im Team zu arbeiten
- Kenntnisse in Vertriebsprognosen und Vertragsrecht sind von Vorteil

## Was Dich erwartet

- Viel Platz für eigenverantwortliches Handeln, frische Ideen und neue Herausforderungen
- Flache Hierarchien, direkte Ansprechpartner und schnelle Entscheidungswege
- Vielfältige Aufgaben und Projekte in einem innovativen Umfeld
- Teamevents & Work-Life-Balance
- 20 Urlaubstage
- Zusatzkrankenversicherung
- Individuelle Weiterbildungsmaßnahmen
- Ein anspruchsvoller, praxisnaher und zukunftsorientierter Job in einem international wachsenden Unternehmen

## Warum Raynet?

Weil wir den Unterschied machen und Dir nicht nur eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit mit spannenden Weiterbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen bieten, sondern alles tun, damit Du Dich wohlfühlst.

Wir bringen Familie und Beruf in Einklang und lassen Dir genügend Freiraum, um Dich in unserem freundlichen und motivierten Team zu verwirklichen – ganz nach unserem Modern Hybrid Workplace-Konzept an jedem unserer Standorte.

### Überzeug Dich selbst!