



Sales Development Representative (m/w/d) – SDR für KI-Innovation

Bei e.solutions leben wir Präzision und Zuverlässigkeit – das ist unser Ursprung. Und genau aus dieser Erfahrung heraus haben wir etwas Neues geschaffen: ama, eine Künstliche Intelligenz, die den Umgang mit internem Wissen völlig verändert. Schluss mit der Zettelwirtschaft und endloser Sucherei! ama bringt die Antworten direkt dorthin, wo sie gebraucht werden.

Bist du bereit, diese Innovation als Sales Development Representative (m/w/d) von unserem Standort Erlangen aus in die Welt zu tragen? Dann werde Teil unseres Teams und erlebe den Spirit eines Startup-Projekts in einem starken Unternehmensumfeld. Wir leben unsere persönliche Teamkultur und entwickeln neue Ideen gemeinsam im Büro in Erlangen. Darüber hinaus bieten wir Dir die Möglichkeit, teilweise mobil innerhalb Deutschlands zu arbeiten.

Diese Aufgaben warten auf Dich:

- Erstansprache und Qualifizierung von Leads (Telefon, E-Mail, LinkedIn) für mittelständische und große Unternehmen
- Proaktive Neukundenrecherche (Account- & Persona-Mapping) und Terminierung qualifizierter Erstgespräche (SQLs)
- Durchführung von Cold Calls, Identifikation relevanter Entscheider und Bedarfserhebung auf Discovery-Level
- Aufbau, Pflege und Priorisierung deiner Pipeline im CRM inkl. Sequences, Follow-ups und sauberer Dokumentation
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Account Executives und dem Produktteam für passgenaue Value Propositions
- Feedback-Schleifen zu Markt- und Kundenbedarfen an Marketing & Produkt
- Kontinuierliches A/B-Testing von Messaging, Outreach-Kanälen und Playbooks nach klaren KPIs

Dafür bringst Du mit:

- 1–3 Jahre Erfahrung im B2B-Outreach/SDR-Umfeld (SaaS oder Tech von Vorteil)
- Cold Calling motiviert dich – du gehst souverän, strukturiert und zielorientiert vor
- Erste Kenntnisse/hohe Affinität zu KI, ML oder LLMs sind ein Plus
- Selbstbewusstes Auftreten, hohe Empathie und aktives Zuhören im Kundenkontakt
- Strukturierte, analytische und eigenständige Arbeitsweise sowie hohe Resilienz
- Starker Antrieb, Chancen im Markt zu erkennen und für sich zu gewinnen
- Sicher im Umgang mit CRM-Systemen (z. B. HubSpot/Salesforce) und Sales-Tools (z. B. Sales Navigator, Lemlist/Outreach)
- Verhandlungssicher in Deutsch, sicher in Englisch



Flexibles
Arbeitsumfeld



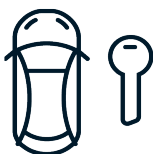
Individuelle
Weiterbildung



Familien-
freundlichkeit



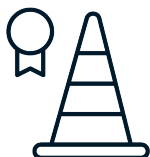
Fahrradleasing



Audi-Mitarbeiter-
fahrzeugleasing



Gesundheits-
förderung



ADAC Fahrsicher-
heitstraining



Betriebliche
Altersvorsorge



Mitarbeiter-
veranstaltungen



DU WILLST MEHR ERFAHREN ?

Sarah Hoffmann

+49(0)8458-3332-5496

JoinUs@esolutions.de

<https://www.esolutions.de>

Jetzt bewerben