



FOR 100+ YEARS A WINNING TEAM

Leidenschaft + Verantwortung als

Vertriebsinnendienst / Lead Development Representative - B2B (m/w/d)

Herchenbach Industrial Buildings ist großartig! 100+ Jahre Erfolgsgeschichte, 160 Herchenbacher in 10 europäischen Ländern und in einer krisensicheren Branche. Wir sind einer der europaweiten Marktführer in unserem Segment und weitere Kontinente stehen auf der Agenda. Dass wir ein ziemlich guter Arbeitgeber sind, sagen nicht nur wir Recruiter: 91 % unserer Mitarbeitenden haben dies in der anonymen People Survey 2025 bestätigt.

Und weißt Du was? Wir lieben Fehler, um daraus zu lernen. Wir lieben KPIs, um uns kontinuierlich zu verbessern. 08/15 kann jeder, wir haben Spaß an Top-Performance und Teil unserer DNA ist das gemeinsame Spielen um den Champions-League-Titel. Wichtig: Respekt bleibt dabei nicht auf der Strecke, im Gegenteil. Wir brauchen starke Teamplayer für unsere 3-köpfige Mannschaft.

Wozu brauchen wir DICH?

- Du öffnest Türen für unser Unternehmen durch: Identifikation und Erstansprache potenzieller Kunden über verschiedene Kanäle, mit Schwerpunkt auf telefonischer Kommunikation.
- Du sorgst nicht nur für die Projekt- und Leadgenerierung, Du qualifizierst die Leads ebenso für das Field Sales Team.
- Du bist verantwortlich für die Beratung und Präsentation unserer Produkte und Dienstleistungen bei B2B-Kunden und -Interessenten, als erster Kontaktpunkt entlang der Customer Journey
- Dein CRM ist kein Dokumentationsfriedhof, sondern Dein Steuerungsinstrument. Pipeline, Forecast, Aktivitäten – Du hast den Überblick und nutzt Zahlen als Deine Taktiktafel.

Du musst kein Vertriebsprofi sein – aber du musst **Bock auf Vertrieb haben**.

Welchen Spielertyp brauchen wir?

- Freude an telefonischen Erstkontakten und direkter Kundenansprache im Rahmen klar definierter Gesprächsziele – du bist zielorientiert und ausdauernd.
- Professionelles und sicheres Auftreten sowie sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift – Du kommunizierst überzeugend und bist kreativ bei der Entwicklung passender Lösungen für potenzielle Kunden
- Erste Erfahrung im direkten Kundenkontakt, bevorzugt im telefonischen B2B-Vertrieb - du besitzt echte Hunter-Mentalität.
- Erfahrung mit einem CRM – System (wir benutzen HubSpot) sowie eine generelle Affinität zum digitalen

Arbeiten, ist ein Plus.

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Hochschulstudium aller Fachrichtungen, Bewerbungen von Quereinsteigern sind absolut erwünscht.

Wir erwarten viel Eigenverantwortung. Und bieten Dir zeitliche Flexibilität sowie eine gute Mischung aus Office-Arbeit in Hennef und Remote zu Hause. Und natürlich darfst Du von uns als gutem Arbeitgeber erwarten: 30 Tage Urlaub, Herchenbach Campus, Top Onboarding, einladende Pausenräume usw. Du bringst uns mit einer guten Portion Humor zum Lachen und verzückst uns mit einem leckeren Kuchen an Deinem ersten Arbeitstag.

Unser Talent Acquisition Manager Lars Delbeck freut sich auf deine Bewerbung, am besten mit ein paar persönlichen Sätzen zu deiner Motivation, Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Starttermin. Worauf wartest Du?

Jetzt bewerben

HERCHENBACH



Herchenbach Industrial Buildings GmbH | Humperdinckstraße 1, 53773 Hennef
www.herchenbach-industrial.com