



# CRM Berater (m/w/d)

## Wer wir sind

Wir sind SalesUp, ein junges und dynamisches Salesforce-Beratungsunternehmen aus München. Unser Ziel ist es, die Vorteile einer cloudbasierten CRM-Lösung für alle Salesforce Kunden nutzbar machen. Wir wollen unseren Kunden zu mehr Sales verhelfen und wir lieben, was wir tun.

Wir sind auf Expansionskurs und um dieses Ziel zu erreichen und auch international zu wachsen, suchen wir nach DIR!

Denn du...

denkst unternehmerisch, bist motiviert und willst dich weiterentwickeln und frühzeitig Verantwortung übernehmen

schätzt flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege statt verkrusteter Strukturen und Konzerndenke

bist lösungsorientiert, setzt Dinge lieber um statt ewig zu planen und stellst dabei den Kunden an die erste Stelle

Passt? Dann freuen wir uns, dich kennenzulernen!

## Deine Aufgaben

Durch deine Expertise als Salesforce Berater bist du für die konzeptionelle wie auch operative Umsetzung von Sales Prozessen in der Salesforce Umgebung des Kunden verantwortlich und bist Hauptansprechpartner in verschiedenen Kundenprojekten.

Das bedeutet, du...

- begleitest eigenverantwortlich die Kundenteams in der gesamten Sales Wertschöpfungskette und erstellst Fachkonzepte, führst Tests durch, bereitest Abnahmen vor und unterstützt beim Rollout
- führst Kundenworkshops zur Anforderungsaufnahme und Projektsteuerung durch
- treibst die Entwicklung strategischer Kundenprozesse voran
- überträgst die Anforderungen des Kunden konzeptionell in Salesforce Prozesse
- führst Anwenderschulungen durch
- verantwortest die gesamte Projektsteuerung sowie die Kommunikation gegenüber dem Kunden

## Deine Qualifikation

- Qualifizierter Hochschulabschluss im Bereich (Wirtschafts-) Informatik, BWL oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mind. 2-3 Jahre Berufserfahrung im Bereich CRM oder Unternehmensberatung mit Fokus auf IT-Prozesse
- Salesforce-Erfahrung
- Erfahrung in der Steuerung von Kundenprojekten
- Tech-Affinität und Begeisterung für neue, innovative Methoden
- Starke Kundenorientierung und lösungsorientiertes Denken
- Gestaltungswille und analytisch-konzeptionelles Geschick
- Positiver Unternehmergeist und Teamfähigkeit
- Leistungsbereitschaft und hohe Eigenverantwortung, proaktive Arbeitsweise
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse

## Deine Vorteile

- Attraktives Fixgehalt
- Salesforce Zertifizierungen, Methodentraining und persönliche Weiterbildung
- Hochwertige technische Ausstattung mit Apple-Geräten
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- 30 Urlaubstage
- Unternehmerischer Freiraum

Wachse gemeinsam mit uns und ergreife die zahlreichen Chancen in unserem innovativen Umfeld rund um das Thema Customer Relationship Management.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.

## Kontakt

Andreas Dorner

[a.dorner@sales-up.io](mailto:a.dorner@sales-up.io)