



Junior 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

Als Junior Salesforce Administrator bist du für die operative Umsetzung von Sales Prozessen in der Salesforce Umgebung des Kunden mitverantwortlich und arbeitest gemeinsam mit unseren Salesforce Beratern an verschiedenen Kundenprojekten. Natürlich bekommst du Zeit, dich weiterzuentwickeln, um dann auch ganz eigenständig als Salesforce Berater Projekte durchzuführen. Dafür wirst du die Salesforce Certified Administrator Zertifizierung erlangen.

Das bedeutet, du...

- unterstützt das Kundenteam in der gesamten Sales Wertschöpfungskette und erstellst Fachkonzepte, führst Tests durch, bereitest Abnahmen vor und bist beim Rollout dabei
- begleitest bzw. führst erste Kundenworkshops zur Anforderungsaufnahme und Projektsteuerung durch
- wirkst an der Entwicklung strategischer Kundenprozesse mit
- überträgst die Anforderungen der Kunden konzeptionell in Salesforce Prozesse
- führst Anwenderschulungen durch

Deine Qualifikation

- Qualifizierter Hochschulabschluss im Bereich (Wirtschafts-) Informatik, BWL oder eine vergleichbare Ausbildung
- Tech-Affinität und Begeisterung für neue, innovative Methoden
- Interesse an Prozessen in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Service
- Starke Kundenorientierung und lösungsorientiertes Denken
- Gestaltungswille und analytisch-konzeptionelles Geschick
- Positiver Unternehmergeist und Teamfähigkeit
- Leistungsbereitschaft und sehr selbständige, proaktive und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse

Grundsätzlich gilt: Motivation, Wille zur Weiterentwicklung und Learning on the Job sind für uns wichtiger als fachliche Skills. Du bist (noch) kein Salesforce Experte? Kein Problem! Du kannst mit uns gemeinsam zu einem werden.

Deine Vorteile

- Attraktives Fixgehalt
- Salesforce Zertifizierungen, Methodentraining und persönliche Weiterbildung
- Hochwertige technische Ausstattung mit Apple-Geräten
- Flexible Arbeitszeiten (Vertrauensarbeitszeit, 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