



Junior Salesforce Entwickler (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 Entwickler bist du für das Development von Sales Prozessen in der Salesforce Umgebung des Kunden verantwortlich. Gemeinsam mit unseren Beratern arbeitest du an verschiedenen Kundenprojekten. Dabei wirkst du im gesamten Salesforce Entwicklungsprozess mit: von der Analyse und Fachkonzeption über das Design innerhalb der Salesforce Umgebung bis hin zu Implementierung und Testing.

Natürlich bekommst du Zeit, dich auch fachlich weiterzuentwickeln. Dafür wirst du die Salesforce Developer Zertifizierung erlangen.

Das bedeutet, du...

- unterstützt das Kundenteam in der technischen Umsetzung sowie in der Neuentwicklung von Salesforce Prozessen entlang der gesamten Sales Wertschöpfungskette
- erstellst Fachkonzepte, führst Tests durch, bereitest Abnahmen vor und bist beim Rollout dabei
- übersetzt funktionale Anforderungen des Kunden in Salesforce Prozesse und Anwendungen
- entwickelst performante und flexible Salesforce Lösungen auf Basis von Java und SQL
- übernimmst die Verantwortung für die agile Entwicklung und den reibungslosen Betrieb der Salesforce Prozesse

Deine Qualifikation

- Qualifizierter Hochschulabschluss im Bereich (Wirtschafts-) Informatik oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erste Erfahrungen mit Java, dem Java-Umfeld sowie mit SQL
- Affinität zu agiler (Low-Code) Entwicklung und erste Erfahrung mit Scrum und DevOps
- 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 selbständige, proaktive und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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, 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