

PROGRAMMER - AN ORGANISM THAT
TURNS COFFEE INTO SOFTWARE.



>> Mitdenker gesucht (m/w - Darmstadt - Festanstellung)

Die BAYOONET AG ist ein Softwareentwicklungshaus mit Hauptsitz in Darmstadt. Unser Team von über 70 Mitdenkern entwickelt individuelle Softwareapplikationen, z.B. Risiko- und Workflowmanagement-Systeme, Anwendungen zur Steuerung von Geschäftsprozessen, CMS-gestützte Webapplikationen oder mobile Anwendungen für iPhone und Android. Über 800 zufriedene Kunden, vornehmlich große mittelständische Unternehmen und Konzerne, profitieren von mehr als 15 Jahren Erfahrung, dem breiten technologischen Know-how und dem Expertenwissen des BAYOONET-Teams in einer Vielzahl von Branchen.

Um das zu erreichen, bieten wir unseren Mitarbeitern herausfordernde Aufgaben und Projekte, Freiraum für die eigene berufliche Entwicklung, eine leistungsorientierte Bezahlung verbunden mit dem Angebot einer betrieblichen Altersvorsorge.

Ein angenehmes und professionelles Arbeitsumfeld, ausgestattet mit Multiscreen-Arbeitsplätzen und moderner Technologie sowie kostenfreie „Softskills“ wie frisches Obst, Kaffee und Getränke sind für uns selbstverständlich. Eine hauseigene Kantine, fußläufig erreichbare Restaurants, Supermärkte und Schnellimbisse, eigene Parkplätze und nicht zuletzt die hervorragende Verkehrsanbindung (A67, A5 und Hauptbahnhof in unter 2 Minuten zu erreichen, eine Bushaltestelle direkt vor der Tür) helfen Zeit zu sparen und die Arbeit perfekt in das tägliche Leben zu integrieren.

Denn nur wenn man etwas wirklich gern macht, macht man es auch wirklich gut. Wir legen daher großen Wert auf eine angenehme Atmosphäre, die es unseren Mitarbeitern erlaubt, das auszuleben, was sie bei all ihrer Vielfalt verbindet: ihre Leidenschaft für Technik, Computer und Programme.

>> Vertriebsassistenz Inside-Sales & Marketing (m/w)

Als Vertriebsassistenz in Voll- oder Teilzeit (30-40h pro Woche) unterstützen Sie unser Vertriebs- und Marketingteam in unserer Zentrale in Darmstadt dabei unsere Softwareprodukte erfolgreich im B2B-Umfeld bei Bestands- und Neukunden zu platzieren. Sie stehen dabei in engem Austausch mit dem Produktmanagement und dem technischen Support, um Anfragen von Interessenten und Kunden professionell und verbindlich bearbeiten zu können.

Ihre Aufgaben:

- Überzeugende Darstellung unserer (erklärungsintensiven) Softwarelösungen in Gesprächen und Produktpräsentationen (überwiegend online/telefonisch, gelegentlich auch auf Veranstaltungen)
- Bearbeitung von Anfragen zum Produkt und Erstellung von Angeboten
- Leadnachverfolgung und Dokumentation im CRM
- Erstellen von Marketingaktionen (E-Mail-Newsletter, Direktmailings, Printanzeigen, Fachartikel, etc.)
- Unterstützung beim Ausbau des Online- und Produktmarketings: CMS-Pflege, SEO, Online-Marketing-Kampagnen
- Mitwirkung bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Messen und Veranstaltungen
- Adressrecherche und telefonische Identifikation von Ansprechpartnern

Ihr Profil

- Überzeugende und positive Ausstrahlung
- Überdurchschnittlich ausgeprägte Eigenmotivation und Freude am Verkauf
- Sympathische Telefonstimme, gepflegte Ausdrucksweise, professioneller und souveräner Auftritt
- Ausgeprägtes IT-Verständnis
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb erklärungsintensiver Softwareprodukte oder IT-Dienstleistungen
- Gute MS Office Anwenderkenntnisse (Word, Excel, Outlook)
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Leistungsbereitschaft, Kommunikationsstärke, systematisches und strukturiertes Arbeiten
- Engagement und Begeisterungsfähigkeit
- Flexibilität und Lernbereitschaft
- Microsoft Dynamics CRM Anwenderkenntnisse (von Vorteil)

