



Sales Development Representative (w/m/d)

Du bringst TimeTac ins Gespräch!

Als Sales Development Representative bist du der Startpunkt unseres weiteren Wachstums. Du gehst aktiv auf potenzielle Neukund:innen zu, qualifizierst Leads, weckst Interesse und legst den Grundstein für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

TimeTac ist ein stetig wachsendes und innovatives Softwareunternehmen in Graz. Wir pflegen eine moderne, offene Unternehmenskultur mit einer starken Vision und guten Arbeitsatmosphäre, in der kreatives Denken gefördert wird. Mit unserer Software digitalisieren und vereinfachen wir die Zeit- und Projekterfassung für Mitarbeitende weltweit. All das macht TimeTac zu einer der führenden Cloud-Anwendungen in den Kategorien Zeiterfassung und Abwesenheitsplanung.



Graz
Vor Ort



Vollzeit
38,5h/Woche

Jetzt Bewerben

Deine Aufgaben

Dein Profil

- Werde Teil unseres ambitionierten Sales Teams für den DACH-Raum.
- Erstelle eigenständig deine Target Listen: Du recherchierst passende Zielunternehmen und die richtigen Ansprechpersonen, priorisierst nach Potenzial und bereitest jeden Kontakt gezielt vor.
- Gehe aktiv auf potenzielle Neukund:innen zu: Per Cold Call, E-Mail, sowie LinkedIn und mach aus kalten Kontakten Gespräche mit Mehrwert.
- Übernimm den gesamten Prozess vom Erstkontakt bis zur Terminfixierung: Von der Recherche über die Lead-Qualifizierung bis zur Übergabe an unsere Sales Manager.
- Sorge dafür, dass unser Sales Team laufend mit qualifizierten Leads versorgt ist, und halte deine Aktivitäten in HubSpot sauber und aktuell.
- Nutze moderne KI-Tools, um deinen Sales-Alltag effizienter zu gestalten: z.B. bei Recherche, Ansprache oder Kommunikation mit Interessent:innen.
- Lerne von erfahrenen Sales Managern, entwickle deine Vertriebs-Skills weiter und bringe deine Ideen in das Team ein.
- In dieser Rolle berichtest du direkt an unsere Head of Sales.
- **Offen und kommunikationsstark:** Du redest gerne mit Menschen, holst sie per E-Mail und am Telefon ab, baust rasch Vertrauen auf und kannst für TimeTac begeistern.
Du stellst die richtigen Fragen, erkennst Bedürfnisse und kommunizierst Mehrwerte klar und überzeugend.
- **Resilienz und Drive:** Du setzt dir selbst ehrgeizige Ziele. Ein "Nein" spornt dich an, statt dich zu bremsen - du greifst lieber einmal mehr zum Hörer und feierst jeden gebuchten Termin und Abschluss gemeinsam mit den Sales Managern.
Du organisierst deinen Tag selbst, setzt Prioritäten und hast deine Leads in HubSpot im Griff.
- **Wettbewerbs- und Teamgeist:** Du misst dich gerne an Zahlen und freust dich auch über jeden Erfolg im Team. Dazu bringst du einen hands-on-Ansatz und Interesse an SaaS und digitalen Tools mit.
- Erste Erfahrung im Sales, in der Kundenkommunikation oder im Telefonvertrieb ist ein Plus.
Quereinsteiger:innen sind bei uns willkommen. Bei uns zählen Ehrgeiz, Lernbereitschaft und dein Einsatz.
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Unsere Benefits



**Modernes Office im
Zentrum von Graz**



**Flexible
Arbeitszeitmodelle**



**Gegenseitige
Wertschätzung und
Respekt**



**Home Office 2 Tage
pro Woche möglich**



**4 € Essens-
gutscheine pro Tag
im Office**



**Berufliche und
persönliche
Weiterbildung**



**Multikulturelles Team
mit großartigem
Teamspirit**



**Initiativen für
mentale und
physische Fitness**



**Ausführliches
Onboarding inkl.
Buddy**



**Hardware frei
wählbar**



**Laufende
Teamevents**



**All-hands meetings &
Company-wide
Retros**

Wir wenden uns an Talente jeden Geschlechts und jeder Herkunft, die Teil der Erfolgsgeschichte unseres erfolgreichen Teams werden möchten.

Für diese Position bieten wir ein **attraktives Gehaltspaket aus Fixum plus leistungsbezogener Prämie** mit transparentem Zielmodell.

Laut IT-Kollektivvertrag ist für das Fixum ein Mindestgehalt ab € 35.658 brutto/Jahr (AT Einstiegsstufe) vorgesehen. Selbstverständlich besteht bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung die Bereitschaft zu einer deutlichen Überzahlung.

[Jetzt bewerben](#)

Video player configuration error

Error 153

[Watch video on YouTube](#)

[Learn more](#)

Error 153

Kontakt



Deine Ansprechperson

Astrid Pfeiler

Specialist Talent Acquisition &
Recruiting

[Jetzt Bewerben](#)

Wirf einen Blick hinter unsere Kulissen

