



CRM & Sales Operations Specialist (Salesforce) (m/w/d) Vollzeit

Gestalte mit uns die Zukunft unseres Vertriebs!

OGET ist ein innovatives Unternehmen im Bereich Pflanzenschutz und Pflanzenproduktion. Mit Salesforce entwickeln wir unsere CRM-Landschaft kontinuierlich weiter und schaffen die Basis für ein nachhaltiges Wachstum. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die unser CRM-System weiterentwickelt, Vertriebs- und Marketingprozesse unterstützt und ein professionelles Lead Management mitgestaltet. Du arbeitest eng mit Management, Vertrieb, Marketing, IT und unserem externen Salesforce-Partner zusammen und übernimmst eine zentrale Rolle an der Schnittstelle zwischen CRM und Vertrieb.

Dein Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Erste Erfahrung mit Salesforce oder einem vergleichbaren CRM-System
- Interesse an CRM-, Vertriebs- und Marketingprozessen
- Freude an der Kommunikation mit Kunden
- Strukturierte, selbstständige und analytische Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und Organisationstalent
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse

Von Vorteil:

- Erfahrung mit der Salesforce Sales Cloud
- Lead- oder Kampagnenmanagement
- Reporting und Dashboards
- Power BI oder vergleichbare BI-Tools

Werde Teil unseres Teams!

Bei uns betreust du nicht nur ein CRM-System – du gestaltest aktiv die Zukunft unseres Vertriebs mit. Freue dich auf viel Eigenverantwortung, abwechslungsreiche Aufgaben und die Möglichkeit, unseren CRM-Bereich langfristig mit aufzubauen.

Deine Aufgaben:

CRM & Salesforce

- Betreuung und Weiterentwicklung unseres Salesforce CRM (Sales Cloud)
- Pflege und Sicherstellung einer hohen Datenqualität
- Verwaltung und Qualifizierung von Leads
- Erstellung von Reports, Dashboards und Analysen
- Optimierung von CRM- und Vertriebsprozessen
- Zusammenarbeit mit unserem Salesforce-Partner
- Unterstützung und Schulung der Anwender im täglichen Umgang mit Salesforce

Lead Management & Vertriebsunterstützung

- Telefonische Ansprache von Bestands- und Neukunden
- Leadqualifizierung und CRM-Dokumentation
- Terminvereinbarungen und Übergabe qualifizierter Leads
- Automatisierte Kundenkommunikation
- Unterstützung bei Vertriebs- und Marketingaktionen
- Einsatz moderner KI-Tools sowie kontinuierliche Optimierung von Prozessen

Das erwartet dich:

- Eine abwechslungsreiche Position mit Gestaltungsspielraum und hoher Eigenverantwortung
- Ein familiäres, kollegiales und wertschätzendes Arbeitsumfeld mit starkem Teamgeist
- Kurze Entscheidungswege und die Möglichkeit, aktiv Prozesse mitzugestalten
- Moderne Arbeitsmittel und ein zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld
- Ein langfristiger und sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen und wachsenden Unternehmen
- Raum für eigene Ideen, Initiative und persönliches Wachstum
- **Gehalt:** ab € 2.500,00 brutto/Monat (38,5 Stunden/Woche) zuzüglich Zielerreichungsprämien

Klingt spannend?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

**Sende deine Bewerbungsunterlagen
inklusive Lebenslauf an:**

frei@staragro.at