

Sales Development Representative (SDR) (f/m/x)

Werkstudium / Praktikum / Vollzeit

In Kassel oder München

Über uns:

Bei Veli adressieren wir zwei der größten Herausforderungen unserer Generation: die Klimakrise und den demografischen Wandel. Unsere Mission ist es, jedem zu ermöglichen, unabhängig, sicher und nachhaltig in den eigenen vier Wänden bis ins hohe Alter zu leben, indem wir Veli zum zentralen Ökosystem für Gesundheit und Nachhaltigkeit in jedem Haushalt machen.

Wir sind Veli, ein aufstrebendes und preisgekröntes Startup aus Kassel und München. Mit unserer innovativen Ambient-Assisted-Living-Lösung machen wir den Haushalt von alleinlebenden Senioren zu deren Beschützer, indem wir die in jedem Haushalt verfügbaren Daten nutzen: den Strom- und Wasserverbrauch. Unsere KI analysiert diese Verbrauchsdaten älterer Menschen und benachrichtigt Pflegekräfte im Falle von Anomalien oder Notfällen. Unsere erfahrenen Investoren und Business Angels vertrauen und unterstützen uns bei unserer Mission, Veli zum Standard in jedem Haushalt zu machen.

Deine Rolle

Du bist das Herzstück unserer B2B-Vertriebsstrategie: Du bist der erste Kontaktpunkt für unsere Kund:innen und trägst maßgeblich zu unserem Wachstum bei. Dabei kannst du dich schnell weiterentwickeln und die Verantwortung für eigene Deals übernehmen: von der Lead-Generierung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Du arbeitest dabei eng mit unserem CEO Jan-Peter und unseren weiteren SDRs zusammen.

- Du sorgst für eine volle Sales-Pipeline und stellst damit die wichtige Basis unseres Vertriebs dar: Du kontaktierst und qualifizierst potenzielle B2B-Kunden telefonisch. Dies sind vor allem Betreiber von Service-Wohnanlagen und betreutem Wohnen.
- Du planst unsere Kundenansprache mit HubSpot und verbesserst dabei unsere Kunden- und Vertriebsprozesse.
- Du repräsentierst Veli mit unserem Sales-Team bei Messen und Veranstaltungen und sorgst für einen erfolgreichen Auftritt mit unserer mobilen Mini-Ausstellungswohnung.
- Du identifizierst und qualifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten, die über unseren aktiven Vertrieb hinausgehen.
- Du gestaltest das Vertriebsteam mit und baust gemeinsam mit Jan-Peter (CEO) ein leistungsfähiges Team und die hierfür stützenden Strukturen auf.

Dein Profil

- Du bist eine engagierte und zielstrebige Person, die durch ihre Hartnäckigkeit und kommunikative Stärke überzeugt. Du hast Freude daran, aktiv auf Menschen zuzugehen und ambitioniert deine Verkaufsziele zu erreichen.
- Du hast exzellente Kommunikationsfähigkeiten auf Deutsch und keine Scheu davor viele Anrufe zu tätigen.
- Du arbeitest selbstständig, strukturiert und ergreifst gern die Initiative.
- Du bist motiviert schnell Verantwortung zu übernehmen und dich in einem wachsenden Unternehmen weiterzuentwickeln.
- Erste Erfahrungen im Vertrieb sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.

Unser Angebot:

- Mit deiner Arbeit trägst du signifikant zum Erfolg von Veli bei und sorgst mit uns für eine Verbesserung der Pflegesituation.
- Ein tolles Team: Bei uns erwartet dich ein hoch motiviertes und unterstützendes Umfeld, in dem du durch Eigenverantwortung wachsen und lernen kannst.
- Kreative Freiheit und viele Möglichkeiten unser Unternehmen und unser Produkt zu gestalten.
- Zahlreiche Benefits wie z.B. Fitnessstudio-Mitgliedschaft
- Mitarbeiterbeteiligung (VSOP-Programm)



- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit in Kassel, München oder remote zu arbeiten.
- Schnelle Verantwortungsübernahme und persönliche Weiterentwicklung: Du hast die Möglichkeit früh zusätzliche Verantwortung zu übernehmen und in einem stark wachsenden Team zur Führungskraft zu reifen.



Interessiert? Melde dich bei uns!

Schreib' uns einfach eine kurze E-Mail mit deinem Lebenslauf und beschreibe kurz deine Motivation. Gemeinsam können wir deine individuelle Rolle auf der Grundlage deiner Interessen und Erfahrungen gestalten.

Kontakt: Dr. Jan-Peter Seevers, jan-peter.seevers@veli-care.de

Unsere Website: www.veli-care.de