

Business Development Representative (m/w/d)

Über uns:

DriveLock und idgard - zwei starke Cybersecurity-Marken unter einem Dach, ein gemeinsames Ziel: Unternehmen im DACH-Markt vor Cyberangriffen und Datenverlust zu schützen.

DriveLock steht seit 1999 für konsequenten Endpoint-Schutz nach dem Zero-Trust-Prinzip. idgard setzt mit seiner patentierten Sealed-Cloud-Technologie den Standard für hochsicheren Datenaustausch und Zusammenarbeit - TÜV-zertifiziert, DSGVO-konform, vertraut von über 1.200 Unternehmen und mehr als 200.000 Nutzern. Zusammen bieten wir ein Sicherheitsniveau, das in Europa seinesgleichen sucht.

Wir bauen gerade ein GTM-Team auf Weltklasse-Niveau auf. Genau hier kommst Du ins Spiel.

Deine Benefits:

- Ein international agierendes Technologie-Unternehmen in einer zukunftssicheren Branche
- Flexible Arbeitszeiten und hybrides arbeiten
- 30 Tage bezahlten Urlaub
- Ein äußerst attraktives Grundgehalt mit Bonuszahlungen für Outperformer
- Ein strukturiertes Onboarding mit regelmäßigen Trainings
- Ein wertschätzendes Umfeld und individueller Entfaltungsspielraum
- Kostenloses Obst, Getränke und Kaffee im Büro
- Regelmäßige Team- und Firmenevents

Die Rolle

Als BDR bist Du weit mehr als ein Terminvereinbarer. Du bist der erste Kontaktpunkt zwischen uns und unseren zukünftigen Kunden - und damit einer der wichtigsten Hebel für unser Wachstum.

Du wirst Teil eines dynamischen, ambitionierten Teams mit direktem Zugang zu erfahrenen Senior BDRs, Account Executives, VP Marketing und VP Sales. Du arbeitest über zwei Produkte hinweg, bekommst Einblicke in komplexe Enterprise-Sales-Zyklen und wirst vom ersten Tag an mit voller Unterstützung von Senior-Leadern und Kollegen begleitet. Die Lernkurve ist steil. Der Impact ist real. Und die Möglichkeiten, hier mitzuwachsen, sind es auch.

Was du bei uns machst

- **Pipeline aufbauen.** Du identifizierst relevante Accounts und Entscheider in unseren Zielbranchen und sprichst sie aktiv per Telefon, E-Mail und LinkedIn an - für DriveLock und idgard.
- **Leads qualifizieren.** Du bearbeitest Inbound-Leads aus Marketingkampagnen, Webinaren und Events und qualifizierst sie nach klar definierten Kriterien.
- **Outbound-Kampagnen fahren.** Du entwickelst gemeinsam mit dem Team kreative Outreach-Sequenzen und testest neue Ansätze, um in einem volleren Posteingang aufzufallen.
- **Bedarfe erkennen.** Im Erstgespräch verstehst Du die Herausforderungen rund um

- Cybersecurity, Compliance und Datenschutz - und positionierst unsere Lösungen als Antwort.
- **Sauber übergeben.** Qualifizierte Opportunities übergibst Du dokumentiert und briefingfertig an unsere Account Executives im Mid-Market- und Enterprise-Segment.
 - **CRM im Griff.** Du pflegst Aktivitäten und Insights gewissenhaft in HubSpot und Dynamics 365 - saubere Daten sind die Basis für skalierbares Wachstum.
 - **Events & Messen.** Du repräsentierst DriveLock und idgard auf Fachmessen, Webinaren und Networking-Events und holst die Kontakte im Nachgang ab.
 - **Mitgestalten.** Du bringst Ideen ein, arbeitest an Team-OKRs und KPIs mit und gestaltest unsere GTM-Strategie aktiv mit.

Was du mitbringst

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, Studium oder vergleichbare Praxiserfahrung - Quereinsteiger mit Vertriebsambition sind ausdrücklich willkommen.
- Erste Erfahrungen im Vertrieb, Kundenservice oder in einer Tätigkeit mit viel Kundenkontakt sind ein Plus, aber kein Muss.
- Du telefonierst gerne, bist kommunikativ und siehst ein „Nein“ als Einladung zum nächsten Versuch.
- Du hörst aktiv zu, stellst die richtigen Fragen und erkennst, was Kunden wirklich brauchen.
- Zukunftsthemen wie Cybersecurity, Cloud und SaaS faszinieren Dich - Du willst tief in den Tech-Markt eintauchen.
- Du arbeitest strukturiert, eigenverantwortlich und bringst Eigeninitiative mit.
- Verhandlungssicheres Deutsch (C2) und gutes Englisch in Wort und Schrift.
- Erfahrung mit CRM-Systemen (HubSpot, Dynamics 365) oder LinkedIn Sales Navigator ist ein Plus - sonst lernst Du es bei uns.

Warum diese Rolle

- **Impact vom ersten Tag.** Unsere BDRs stehen nicht am Rand - sie treiben unser Wachstum direkt an. Du wirst den Zusammenhang zwischen Deiner Arbeit und unserem Umsatz unmittelbar sehen.
- **Zwei Produkte, ein Markt.** Endpoint Protection und Sealed-Cloud-Datenaustausch in einem Portfolio - hier wirst Du im DACH-Cybersecurity-Markt schnell richtig gut.
- **Menschen, die Dich besser machen.** Du arbeitest mit erfahrenen Sales-Leadern und AEs, die Dich aktiv weiterentwickeln. Wir bauen uns gegenseitig auf.
- **Karriere, die mitgedacht wird.** Wir denken Deine Rolle nicht als Endstation. Entwicklung in Richtung Senior BDR oder Account Executive ist Teil unseres Denkens - wir gestalten Deinen Weg gemeinsam mit Dir.
- **Große Wachstumspläne.** Wir bauen ein GTM-Team auf Weltklasse-Niveau auf und suchen Menschen, die mit uns skalieren wollen.

Was wir bieten

- Attraktives Vergütungspaket mit fairem Grundgehalt und leistungsbezogenem Bonus - Overperformance wird belohnt.
- Hybrides Arbeiten mit einem gemeinsamen Anchor Day pro Woche im Münchener Büro.
- 30 Tage Urlaub.
- Wellpass-Mitgliedschaft für Zugang zu Fitness, Sport und Wellness.
- Ein Team, das Zusammenarbeit lebt, Erfolge feiert und echte Gestaltungsmöglichkeiten bietet.