

Quereinsteiger im Vertrieb (m/w/d)

Zu Deinen Aufgaben gehört die Einarbeitung in Geschäftsmodelle kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Gemeinsam mit dem Team sorgst Du dafür, ein für den Kunden bestmögliches Ergebnis im Bereich Bestandskundenoptimierung zu erzielen.

Dein Aufgabengebiet

- Du bist für die Bearbeitung, Qualifizierung und Erstansprache Deiner Leads verantwortlich und stimmst Termine mit den potenziellen Neukunden und unseren Verkäufern ab
- Du sorgst mit Deiner Erstansprache dafür, dass Potentiale direkt erkannt und reibungslos an unseren Closer/Verkäufer übergeben werden
- Du agierst im fußballerischen Kontext als perfekter Vorlagengeber und sorgst dafür, dass durch Deine Vorlagen viele Tore geschossen werden
- Mit Deiner sicheren Art sorgst Du dafür, maximales Cross- und Upselling Potential abzurufen
- Termine am Telefon für die Closer abzuschließen, sind für Dich eine Leichtigkeit

Arbeitgeber

Glückliche Kunden GmbH

Anstellungsart

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

26180, Rastede, Niedersachsen, Deutschland

Veröffentlichungsdatum

10. Oktober 2023

DAS IST UNS SEHR WICHTIG

Du bist motiviert. Kommunikativ. Authentisch. Deine Leidenschaft ist es Menschen zu begeistern. Dein Herz schlägt für die digitale Welt. Zudem bist Du teamfähig. Engagiert. Zuverlässig.

Wir suchen qualifizierte und motivierte Teammitglieder, die gerne langfristig mit uns erfolgreich wachsen möchten.

- Du bist kundenorientiert und zuverlässig
- Du hast analytische Fähigkeiten, Transferfähigkeiten, schnelle

Auffassungsgabe & zielgerichtete Kommunikationsfähigkeit

- Du bist kommunikativ und zielorientiert
- Du zeichnest Dich durch eigenverantwortliches und lösungsorientiertes Vorgehen & eine starke Kundenorientierung aus
- Du bist erfolgsorientiert und Herausforderungen motivieren Dich
- Du feierst gerne persönliche Erfolge und lässt Deine Erfolge auch gerne von anderen feiern
- Du bist bereit vollen Einsatz zu bringen
- Du brennst für den Vertrieb und dafür, Kunden langfristig ans Unternehmen zu binden
- Eine kaufmännische Ausbildung und erste Erfahrungen im Vertrieb sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend erforderlich

Das erhältst Du

- Eine umfassende Einarbeitung (inklusive Onboardingplan)
- Ein Personalentwicklungskonzept mit der Möglichkeit zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Ein eigenständiger Aufgabenbereich sowie eine aktive Zusammenarbeit in Deinem Team
- Großartige Möglichkeiten zur Weiterbildung: Hochwertige Onlinekurse, regelmäßige interne Workshops, Bücher-Flatrate und ein Audible-Zugang
- Start-up-Flair: Kurze Kommunikationswege, Duz-Kultur vom Praktikanten bis zum CEO, offene Türen und hilfsbereite, engagierte Kollegen (m/w/d)
- Modernste technische Ausstattung vom höhenverstellbaren Schreibtisch bis zum Macbook und iPhone
- Obendrauf bekommt jedes Teammitglied jeden Monat einen Tankgutschein mit 50,- € für private Zwecke
- Eine betriebliche Altersvorsorge
-

Die Stellenanzeige spricht Dich generell an, Du bist Dir aber nicht 100% sicher, ob Dein Profil passt?

Bewirb Dich trotzdem!