Vertriebsmitarbeiter Teilzeit, Homeoffice (m/w/d)

(16125-MM)

Standort: Planegg Anstellungsart(en): Vollzeit Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Unser Kunde ist im **Telekommunikations- und ITK-Dienstleistungsmarkt** etabliert und unterstützt seine Kunden bei der Digitalisierung ihrer Kommunikationsinfrastruktur. Dabei liegen die Kernkompetenzen in der Bereitstellung moderner **Cloud-basierter Kommunikationslösungen** sowie im professionellen Servicemanagement rund um **Telefonie, IP-Netze und virtuelle Anlagen**.

Zur Verstärkung des Teams bei unserem Auftragsgeber suchen wir einen **vertriebsstarken Mitarbeiter (m/w/d)** mit Unternehmergeist, der eigenverantwortlich neue **B2B-Kunden** gewinnt und langfristige, profitable Kundenbeziehungen aufbaut.

Sie zeichnet aus:

- Sie verfügen über ausgeprägte **Vertriebskompetenz**, Eigeninitiative und eine eigenverantwortliche, ergebnisorientierte Arbeitsweise
- mindestens **2 Jahre Berufserfahrung im Umgang mit B2B-Kunden**
- Sie arbeiten strukturiert, sind belastbar und motiviert, auch bei einer anspruchsvollen Akquisephase
- Sie schätzen unternehmerische Freiheit und möchten Ihren **Vertriebserfolg aktiv mitgestalten**
- Erfahrung im **IT-Service**, **Managed Services**, **Wartungsverträgen oder vergleichbaren B2B-Dienstleistungen** ist von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich

In Ihrem neue Job gibt es für Sie:

- Eine **Teilzeitstelle** mit der Möglichkeit, überwiegend aus dem **Homeoffice** zu arbeiten
- Viel Freiraum bei der Wahl der **Vertriebswege** und der **Kundengewinnung**
- Die Möglichkeit, durch erfolgreiche Akquise und nachhaltige Kundenbeziehungen Ihren **Umsatz und Ihren Erfolg direkt zu beeinflussen**
- Ein kollegiales Umfeld mit flachen Entscheidungswegen und Raum für **eigene Ideen**

Ihre Aufgaben als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d):

- Sie identifizieren und akquirieren eigenständig neue **B2B-Kunden** und entwickeln diese zu langfristigen Geschäftspartnern
- Sie gestalten den **Vertriebsprozess** aktiv und wählen dabei die für Sie passende Herangehensweise: **telefonische Ansprache**, **personalisierte Serienbriefe**, **Social Media**, **persönliche Termine**, **Kaltakquise vor Or**t oder weitere geeignete Kanäle
- Sie vermitteln den Mehrwert dieser Dienstleistungen überzeugend und **entwickeln Angebote**, die sowohl für den Kunden als auch wirtschaftlich für das Unternehmen sinnvoll sind
- **Ihr Fokus liegt auf Umsatz und Deckungsbeitrag** – insbesondere durch nachhaltige Geschäftsmodelle wie Managed Services oder Wartungsverträge
- Sie **bauen Vertrauen und eine langfristige Zusammenarbeit auf**, damit Kunden die Leistungen aufgrund der hohen Qualität gerne weiterführen und verlängern

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Mirna Marini

puro Personaldienstleistung GmbH
Dultstraße 1 I 80331 München

Tel.: +49 89 23 23 6 47 0
jobs@puro-personal.de
www.puro-personal.de

Abteilung(en): Office

Impressum