VOLLMÜLLER & REESE
BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

# Lust auf 10.000 interessante Gespräche?

***Wir suchen empathische und kommunikationsstarke Überzeuger zur Verstärkung unseres Vertriebsteams als Telesales Mitarbeiter (m/w/d)***

## Wer wir sind:

Vollmüller & Reese ist eine Unternehmensberatung. Wir helfen Industrieunternehmen dabei, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produktions- und Instandhaltungsbereiche weiter zu steigern und die Transformation hin zu mehr Nachhaltigkeit und Digitalisierung zu unterstützen.
Unsere Kunden begleiten wir von der ersten Analyse bis zur nachhaltigen Umsetzung der erarbeiteten Verbesserungsmaßnahmen – alles aus einer Hand. Zusätzlich bieten wir Schulungen und Vorträge in den beiden Themenbereichen an.
Komm' daher jetzt in unser Team und hilf uns, den Industriestandort in Deutschland weiter zu sichern.

## Deine Aufgaben bei uns:

- Telefonische Kontaktaufnahme zu Kunden und Weckung des Interesses an einem Beratungstermin
- Beratung unserer Kunden hinsichtlich ihrer Ziele
- Beratung und Hilfestellung zu unseren Beratungsleistungen und Seminaren
- Pflege von Kundendaten in unserem IT-System
- Weitere Kundenpflege via E-Mail, Telefon oder Videocall

Vorkenntnisse zu unseren Beratungsprodukten sind nicht notwendig. Du wirst intensiv eingearbeitet und lernst einen bewährten Prozess kennen, welchen Du bei Deiner täglichen Arbeit anwenden wirst.

## Anforderungsprofil:

- Du hast einen Bachelor-Abschluß (vorzugsweise in den Ingenieurswissenschaften aber auch Sozial-, Geistes-, Kommunikations- oder Sprechwissenschaften oder stehst kurz vor dem Abschluß
- Du hast idealerweise bereits Erfahrung im Vertrieb gesammelt und kennst die Betriebsabläufe und Herausforderungen in Industrieunternehmen.
- Du bist bereit, Dich schnell in die Themenfelder Instandhaltung und Produktion einzuarbeiten
- Du bist vertriebsorientiert und engagiert
- Du hast ein ausgeprägtes Gespür für Kundenwünsche
- Du telefonierst gerne und liebst es, mit anderen Menschen zu sprechen
- Du bist leistungsbereit auch in stressigen Situationen
- Du bist fit im Umgang mit PC und Standardsoftware
- Du arbeitest präzise und selbstständig

Telefon: +49 4152 88742 10
Fax: +49 4152 88742 11
info@beratung-vr.de
www.beratung-vr.de
Weißdornweg 7,
21502 Geesthacht

- Für Dich ist es keine Herausforderung, Dich an einen bewährten Prozess zu halten und diesen anzuwenden

## Rahmenbedingungen

- **Faire Vergütung:** Wir legen auf eine angemessene Bezahlung großen Wert. Du wirst am Erfolg des Unternehmens direkt beteiligt
- **Aufstiegsmöglichkeiten**: Unser Unternehmen strebt ein kontinuierliches Wachstum an. Dies bietet Dir Chancen auf attraktive Karrieremöglichkeiten im Vertrieb
- **Ausführliche Einarbeitung:** Du wirst bei uns intensiv und allumfassend eingearbeitet.
- **Interne Schulungsplattform:** Erklärvideos und praxiserprobte Leitfäden zum Thema Sales
- **Wöchentliches Vertriebsmeeting:** Besprechung zur Verbesserung des Vertriebsprozesses und zur Weiterentwicklung der eigenen Vertriebskompetenzen
- **Mentoring:** Dir wird ein Mentor beigestellt, der Dich bei der Einarbeitung und Deiner Weiterentwicklung unterstützt
- **Angenehme Arbeitsatmosphäre:** Bei uns im Team erwartet Dich ein starker Zusammenhalt. Wir pflegen einen wertschätzenden Umgang
- **Arbeitsort**: Unser Bürostandort liegt in Geesthacht, in der Nähe von Hamburg

**Start**: ab sofort
**Zeitlicher Rahmen**: Vollzeit
**Grundgehalt:** 30.000 bis 36.000,- Euro Brutto-Jahresgehalt + persönliche Erfolgsbeteiligung + Anteil am Unternehmenserfolg

## Ansprechpartner:

Vivien-Inken Vollmüller
Tel.: +49 4152 8874 210
E-Mail: karriere@beratung-vr.de