



Revolutioniere den Vertrieb: Gesucht - Krasse Stimmen und smarte Köpfe für den Erfolg!

Kein 08/15-Job! Bist du bereit, die Branche aufzumischen und das nächste Level zu erreichen?

Wer wir sind:

Wir suchen Dich als innovativen und begeisternden Vertriebler, um die Grenzen des Vertriebs neu zu definieren! Unser Unternehmen ist kein Platz für Mittelmaß. Wir sind eine aufstrebende Unternehmensberatung, die den Markt mit frischen Ideen im Bereich Instandhaltung und Produktion aufmischt. Hier geht es nicht nur um Umsatz, sondern um die Schaffung neuer Maßstäbe. Bei uns hast du die Chance, deine Kreativität, deine Kommunikationsskills und dein Potenzial voll zu entfalten.

Im Übrigen: Wir sind als Arbeitgeber der Zukunft ausgezeichnet und wollen mit Dir die Zukunft aktiv gestalten – The sky is not the limit.

Hierbei kannst Du uns überzeugen:

- Proaktive Kundenansprache und -beratung per E-Mail, Telefon oder Videocall
- Entwicklung von individuellen Verkaufsstrategien
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Identifizierung neuer Vertriebsmöglichkeiten und Marktchancen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Team zur Optimierung von Verkaufsprozessen
- Pflege von Kundendaten in unserem IT-System
- Reisetätigkeiten können in geringem Umfang anfallen

Vorkenntnisse zu unseren Beratungsleistungen sind nicht notwendig. Du wirst intensiv eingearbeitet und lernst unsere Erfolgsprozesse kennen.

Das bringst Du mit:

- Du bist kein Durchschnittsabsolvent, sondern stehst als Bachelor kurz davor, die Welt zu rocken.
- Du bist vertriebsorientiert und brennst für den Erfolg.
- Vielleicht hast du bereits die ersten Hürden im Vertrieb genommen oder kennst Dich in den Arenen von Instandhaltung und Produktion aus – das ist definitiv ein Pluspunkt.
- Bereit, dich wie ein Turbo in die komplexen Welten von Instandhaltung und Produktion einzuarbeiten? Das ist deine Gelegenheit.
- Kundenwünsche sind für dich keine Rätsel, sondern deine Spezialität.
- Telefonieren ist für dich nicht nur ein Mittel, sondern eine Leidenschaft. Du liebst es, andere Menschen am Telefon zu beeindrucken und zu begeistern.
- Wenn der Druck steigt, legst du erst richtig los. Stressresistenz ist dein zweiter Vorname.



- Computer und Standardsoftware sind für dich Werkzeuge, die du beherrschst.
- Präzision und Selbstständigkeit sind keine Fremdwörter für dich – sie sind Teil deiner Persönlichkeit.
- Das Einhalten bewährter Prozesse ist für dich nicht langweilig, sondern der Schlüssel zum Erfolg. Anpassen und Umsetzen ist dein Ding.

Das kannst Du von uns erwarten:

- **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 beigelegt, 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. Homeoffice ist teilweise möglich.

Start: ab sofort

Zeitlicher Rahmen: Vollzeit

Grundgehalt: 31.500 bis 37.800,- Euro Brutto-Jahresgehalt + persönliche Erfolgsbeteiligung (ungedeckelt) + Anteil am Unternehmenserfolg

Ansprechpartner:

Vivien-Inken Vollmüller

Tel.: +49 4152 8874 210

E-Mail: karriere@beratung-vr.de

