



LeadsToSale

part of **connexta**

Wir suchen Dich deutschlandweit als

Vertriebsmitarbeiter im Innendienst - Vollzeit (m/w/d)

Niemand will einfach nur einen Job

Was Du eigentlich willst, ist ein Beruf, bei dem Du nicht merkst, wie schnell die Zeit vergeht. Du willst Entwicklungsmöglichkeiten und gleichzeitig ein gutes Team um Dich rum.

Genau das ist es, was wir bei LeadsToSale leben. Bei uns ist jede/r im Team ein wichtiger Bestandteil. Jede Meinung zählt. Kritik wird nicht nur gehört, sondern auch angenommen.

Unser Anspruch: Bei uns arbeiten nur A-Player, die sich und alle anderen voranbringen.

Dementsprechend suchen wir neue Vertriebsmitarbeiter/innen im Innendienst, die uns dabei unterstützen den telefonischen Kontakt mit potenziellen Neukunden herzustellen, den Bedarf zu analysieren und diese zu terminieren.

Deine Aufgaben:

- Telefonische Neukundenakquise im B2B-Bereich
- Durchführung von kostenlosen Erstgesprächen zur Bedarfsanalyse
- Telefonische Kontaktaufnahme zu bereits vorhandenen Kontakten im System
- Die Planung sowie die Vor- und Nachbereitung der Termine unserer Kunden

Bisher keine Vertriebserfahrung? Quereinsteiger?

Du erhältst ein individuelles und maßgeschneidertes Onboarding, das Dich genau da abholt, wo Du stehst.

Während der Einarbeitung erlernst Du alles, was notwendig zur Ausführung des Jobs ist. Das bedeutet Vorkenntnisse im Bereich Vertrieb sind nicht notwendig.

Weiterentwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten in Zukunft sind vorhanden.

Die Einarbeitungsphase dauert in der Regel 4-8 Wochen.

Wir bieten:

- Sicherer Arbeitsplatz: Jede Person, die wir einstellen, soll langfristig mit uns wachsen. Das Ziel jeder Einstellung ist eine unbefristete Übernahme, nach Absolvieren der 6-monatigen Probezeit.
- Tolle Arbeitsatmosphäre: Im Vertrieb ist ein positives Umfeld wichtig. Denn nur wer gut gelaunt ist, kann Menschen begeistern. Der Umgang untereinander ist sehr kollegial und familiär. Wir ziehen alle am gleichen Strang und motivieren uns gegenseitig Bestleistungen zu erzielen und persönlich zu wachsen.
- Gute Vergütung & Entwicklungschancen: Unsere Vertriebsmitarbeiter haben die Möglichkeit neben einem soliden Grundgehalt sich zusätzlich ungedeckelte Provisionen dazu zu verdienen.
- Entscheide Du, wie viel Du verdienst!
- Flexibilität: Remote bzw. Homeoffice möglich

Dein Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung ist hilfreich, aber nicht erforderlich
- Starke kommunikative Fähigkeiten
- Schnelle Auffassungsgabe und hohe Disziplin
- Die Fähigkeit, bestehenden Prozessen zu folgen
- Absolute Lernbereitschaft
- Eine ruhige, angenehme und attraktive Stimme
- Saubere und fehlerfreie schriftliche Ausdrucksform in Deutsch

Über LeadsToSale

Wir von LeadsToSale gehören zur connexta-Gruppe und helfen gezielt unseren Gruppenunternehmen dabei, mehr Neukunden zu gewinnen und mehr Umsatz zu erzielen, durch gezieltes Telemarketing.

Dabei arbeiten wir jeden Tag mit Motivation und Leidenschaft daran, gemeinsam das erfolgreichste Vertriebsunternehmen für B2B-Leads in der IT für connexta in ganz Deutschland zu werden. Jeder bekommt bei uns die Chance, sein Potenzial zu entfalten, sich selbst zu verwirklichen und über sich hinauszuwachsen. Unbefristete Stellen, hochmoderne Arbeitsplätze, Corporate Benefits mit Preisnachlässen, Boni und faires Gehalt, sind für uns eine Selbstverständlichkeit.

Du fühlst Dich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Deine Ansprechpartnerin ist Helena Basak (bewerbung@connexta.de)

Jetzt Bewerben

Über uns:

connexta GmbH

Die connexta-Gruppe mit ihren 100%igen Tochterfirmen bietet das Beste aus beiden Welten: Die Kraft und Kompetenz eines deutschlandweiten IT-Dienstleisters und gleichzeitig die persönliche Nähe und Flexibilität, die der Mittelstand schätzt. Wir sind für unsere Kunden und Kundinnen der erste Ansprechpartner in den Bereichen Cloud-Services, Modern Workplace, IT-Sicherheit, IT-Beratung und Managed Services.

LeadsToSale GmbH:

LeadsToSale GmbH ist das Competence Center der connexta-Gruppe für die B2B-Neukundenakquise und eine Tochterfirma der BASYS Brinova GmbH (in Bremen/Oldenburg) - mit dem Ziel das erfolgreichste Vertriebsunternehmen für B2B-Leads in der IT für connexta in Deutschland zu werden.