



Kundenberater (m/w/d) / Sachbearbeiter Vertrieb (m/w/d) für die Neukundenakquise - B2B

Ort: Ratingen

Vertragsart: Festanstellung beim Kunden

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Gehalt: bis zu 50.000 € brutto p.a.

Kategorie: Dienstleistungsunternehmen

Startzeitpunkt: nach Vereinbarung

Ihr zukünftiger Arbeitgeber ist seit über 80 Jahren ein europaweit führender Dienstleister für das Logistik- und Transportgewerbe. Unser Mandant bietet zahlreiche Services zur Kostenoptimierung und für die Steuerung von Fuhrparks.

Kundenberater (m/w/d) / Sachbearbeiter Vertrieb (m/w/d) - für die Neukundenakquise - B2B

Ihre Vorteile:

- Leistungsgerechte Vergütung
- Flexible Arbeitszeiten und Gleitzeitregelung
- Individuelle Weiterbildungsangebote



- Moderne Büros und angenehme Arbeitsatmosphäre
- Mitarbeiterfeiern oder sonstige Events
- Freiraum für eigene Ideen
- Strukturierte Einarbeitung und Sales-Tools, die dich unterstützen
- Echter Impact: Deine Verkaufserfolge sind messbar und werden belohnt

Ihre Aufgaben:

- Outbound-Telefonie im Kleinkundensegment auf Basis qualifizierter Unternehmensdaten
- Bedarfsermittlung durch Fuhrparkanalyse; Priorisierung und Steuerung des Aufwands nach Umsatzpotenzial
- Präsentation, Beratung und telefonischer Verkauf des Produktspektrums unter Nutzung erlernter Verkaufstechniken
- Leadgenerierung und -qualifizierung gemäß Vertriebsstrategie; abschlussorientierte Abarbeitung systemseitig generierter Kontakte
- Durchführung von Nachfass- und Welcome-Calls; Aktivierung und Bindung bestehender Kundenbeziehungen
- Aufnahme, Beantwortung und Weiterleitung von Interessentenanfragen (Telefon/Mail/Chat)
- Vollständige und korrekte Dokumentation sowie Komplettierung eingehender Interessentenunterlagen
- Terminierung und Leadvorbereitung für den Außendienst; enge Abstimmung mit Field Sales
- Übernahme von Patenschaften in der Einarbeitung; Unterstützung bei Schulung und Coaching neuer Teammitglieder
- Kontinuierliche Verbesserung von Gesprächsleitfäden, Einwandbehandlung und Prozessqualität

Ihr Profil:

- Erfahrung im Telesales/Inside Sales mit Geschäftskunden (B2B)
- Souveräner Umgang mit MS Office; CRM-Routine von Vorteil
- Ausgeprägte Verkaufsmentalität, strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und verbindliches Auftreten
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gepflegte Ausdrucksweise
- Freude an zielorientierter Arbeit mit klaren KPIs

kununu Score / BS Cüsters: 4,8 - Weiterempfehlung: 100%:

"Durch BS Cüsters zu meinem Traumjob" (*Bewerber Kundenservice - September 2021*)

Bewerben Sie sich jetzt und erfahren Sie mehr über den Kunden und weitere interessante Jobangebote als Kundenberater (m/w/d) in Ratingen und Umgebung!

Gerne stehen wir Ihnen unter Angabe der folgenden Referenznummer für Rückfragen zur Verfügung.

Referenz-Nummer: 406030A47171



Ihr Ansprechpartner:



BS Cüsters GmbH

Cecilienallee 57
40474 Düsseldorf

Telefon: +49 211 54558730

Telefax: +49 211 54558749



Robin Cüsters
Geschäftsführer

bewerbung@bs-cuesters.de
bs-cuesters.de

