

Telesales Mitarbeiter Call Center Agent Vertriebsinnendienst (m/w/d) halb- oder ganztags

becom Systemhaus kann stolz auf über drei Jahrzehnte erfolgreiche Präsenz auf dem Markt zurückblicken. Unsere Expertise liegt vor allem im Bereich der WAN-Netzwerke. Wir sind spezialisiert auf SD-WAN Lösungen verschiedener renommierter Hersteller und bieten umfassende IT-Dienstleistungen in den Bereichen Sicherheit, Firewall, SIEM, E-Mail-Security und Monitoring. Unsere Kunden sind nationale und internationale mittelständische Unternehmen mit Sitz in Deutschland.

Als Internet Service Provider decken wir eine breite Palette von Dienstleistungen ab, darunter Konnektivität, E-Mail, Domainverwaltung und vor allem die standortübergreifende Vernetzung mit SD-WAN-Technologien.

Aktuell suchen wir einen hochmotivierten Telesales Mitarbeiter zur Vermarktung unsere Produkte am Telefon und erstklassige Verkaufstermine mit den richtigen Ansprechpartnern und Entscheidern für unser Sales-Team vereinbart.

Wenn du nach einer neuen beruflichen Herausforderung suchst und dein Verkaufstalent unter Beweis stellen möchtest, dann bist DU bei uns genau richtig.

In unserer Arbeitsumgebung erwartet dich eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem jungen und dynamischen Team.

Deine Tätigkeitsschwerpunkte

- Du vermarktest unsere Produkte und Dienstleistungen durch telefonische Kontaktaufnahme mit Interessenten
- Du recherchierst auf Basis unserer Vorgaben neue (qualifizierte) Leads
- Du baust deinen eigenen Kundenstamm auf und überzeugst als kompetenter und vertrauensvoller Ansprechpartner

- Du unterstützt unseren Sales durch die Generierung von Neukundenkontakte
- Du bist in der Lage dich in erklärungsbedürftige Produkte einzuarbeiten, sie zu erklären und zu präsentieren
- Du gewinnst mit deiner positiven Einstellung Entscheider: innen für unsere Produkte und generierst Termine
- Du erstellst kundenspezifische Angebote in Absprache mit unserem Presales
- Du pflegst alle wichtigen und sensiblen Informationen über Interessenten und deren Vorgänge in unserem CRM-System
- Du verfolgst Angebote bis zum Abschluss
- Du bringst deine gewonnenen Erfahrungen in die Entwicklung neuer Produkte ein

Das bringst Du mit

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise hast Du bereits Erfahrung im telefonischen B2B-Vertrieb
- Du bist zielstrebig, akquisitionstark und motiviert
- Du hast ein hohes Maß an Eigeninitiative, Selbständigkeit und bist verantwortungsbewusst
- Du besitzt verkäuferisches Talent, Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit
- Du telefonierst gerne und hast Spaß an Beratung und Verkauf
- Du bringst eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung mit
- Du bist wortgewandt und sprichst fließend Deutsch
- Deine hohe Motivation sowie dein Teamgeist zeichnen Dich aus

Das bieten wir dir

- Flexible, familienfreundliche Arbeitszeiten
- Festanstellung in Teil – oder Vollzeit
- Home-Office Möglichkeit/Hybrid Work
- Nutzung von Co-Working Spaces
- Großzügige Urlaubsregelung
- Ein attraktives Gehaltspaket
- Umfassende Einarbeitung
- Raum für eigene Ideen
- Integration in unsere Produktentwicklung
- Innovatives IT-Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Ein hilfsbereites und kollegiales Team
- Positive Arbeitsatmosphäre

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung, inklusive deines Gehaltswunsches und deinem frühestmöglichem Eintrittstermin. Nun sind wir auf deine Bewerbung gespannt und freuen uns darauf, mehr von dir zu erfahren.

Bitte sende uns deine aussagekräftigen Unterlagen per E-Mail an bewerbung@becom.net mit dem Betreff „Bewerbung Telesales Mitarbeiter“.