

Stellenprofil

Vertriebsassistent als Teilzeitkraft (m/w) Neukundenakquise auf 450 €-Basis für die Thomann Personalberatung



Das Unternehmen

Die Thomann Personalberatung ist eine 2006 gegründete, inhabergeführte Personalberatung in Münster mit Dienstleistungsschwerpunkt in der Direktsuche. Wir finden mit unserem elfköpfigen multidisziplinären Team für unsere Auftraggeber passgenau zuverlässige und qualifizierte Fach- und Führungskräfte in allen kaufmännischen Unternehmensbereichen und Branchen mit Schwerpunkt IT und Technologie.

Durch unsere jungen, motivierten Projektteams und flache Hierarchie bieten wir kurze Entscheidungswege und eigenverantwortliches Arbeiten. So entwickeln wir auch da kreative und professionelle Lösungen, wo große Häuser an ihren komplexen Hierarchien scheitern. Zudem arbeiten wir in angenehmer Atmosphäre in überaus modernen und stilvollen Büroräumlichkeiten und hervorragender technischer Ausstattung am Technologiepark Münster. Dort stehen den Mitarbeitern zum Ausgleich und als Ergänzung zur täglichen Arbeit am Schreibtisch diverse Erholungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Teilzeit oder Minijob (8Std./Woche)

Arbeitsort:

Münster, Westfalen

Ihre Aufgabenstellung

Für unser expansiv wachsendes Unternehmen suchen wir intern eine vertriebsstarke Persönlichkeit (m/w) für die hochwertige Neukundenakquise im B2B-Umfeld. Sie sind der „Türöffner“ und ebnen den Weg zu Neukunden. Mit dem nötigen Biss, Ideen und Kreativität stellen Sie den telefonischen Erstkontakt her. Ihr Ziel ist es, potenzielle Kunden für unsere Dienstleistung zu begeistern und qualitativ hochwertige Kundentermine zu vereinbaren.

Sie kontaktieren Entscheider im Personalbereich sowie der Geschäftsführung und kommunizieren mit diesen auf Augenhöhe. Weiterhin führen Sie Korrespondenz und dokumentieren die Gesprächsergebnisse sorgfältig. Die Terminkoordination erfolgt in Absprache mit dem jeweiligen Projektleiter bzw. dem Backoffice.

Die Aufgaben im Überblick:

- Telefonakquise zur Neukundengewinnung für die Direktsuche
- Vereinbarung von persönlichen Terminen
- Kommunikation mit Entscheidern im Personalbereich und der Geschäftsführung
- Dokumentation der Gesprächsergebnisse
- Terminkoordination in Absprache mit dem Projektleiter/Backoffice

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Persönliche Must-have-skills:

- hohe Vertriebsaffinität am Telefon für hochwertige Dienstleistungen im B2B-Bereich
- schlagfertige, sympathische Kommunikationsweise sowie sprachliche Gewandtheit und Humor
- eine angenehme Telefonstimme
- Durchsetzungskraft und diplomatisches Verhandlungsgeschick
- selbstständige und sorgfältige Arbeitsweise sowie Eigeninitiative
- Hartnäckigkeit, Fleiß, Frustrationstoleranz und „Biss“
- Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten

Fachliche Must-have-skills:

- sicherer Umgang mit MS-Office, insbesondere Word und Excel

Fachliche Nice-to-have-skills:

- Berufserfahrung in der telefonischen Kundengewinnung, z.B. als Call-Center-Agent

Was wir Ihnen bieten

Sie bekommen die Möglichkeit, den Unternehmenserfolg innerhalb eines humorvollen und dynamischen Teams mit Spaß bei der Sache maßgeblich weiter voran zu treiben. Es erwartet Sie ein überdurchschnittlicher Stundenlohn zzgl. Provision und eine flexible Arbeitszeiteinteilung.

Zudem arbeiten Sie in angenehmer Atmosphäre in überaus modernen und stilvollen Büroräumlichkeiten mit hervorragender technischer Ausstattung und diversen Erholungsmöglichkeiten im Haus. Weiterhin erhalten Sie kostenlose Getränke, Kaffee sowie Obst. Durch flache Hierarchien bieten wir kurze Entscheidungswege, eigenverantwortliches Arbeiten und langfristig attraktive Entwicklungsmöglichkeiten mit der Option auf eine Vollzeitstelle als vollwertiger Vertriebsmitarbeiter.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- humorvolles, dynamisches und motiviertes Team
- eine attraktive Vergütung mit überdurchschnittlichem Stundenlohn zzgl. Provision
- flexible Arbeitszeiten
- humorvolle Arbeitsatmosphäre
- stilvolle Räumlichkeiten mit ergonomischen Arbeitsplätzen und modernster, technischer Ausstattung
- Kostenlose Getränke, Kaffee und Obst
- diverse Erholungsmöglichkeiten im Haus (Aufenthaltsraum „Auszeit“ und frei buchbare Massage sowie geplanter Ruheraum
- attraktive Entwicklungsmöglichkeiten mit der Option auf eine Vollzeitstelle

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an tv@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Tobias Volke
Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 20
Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21
tv@thomann-personalberatung.de