



<https://www.callcenter-jobs-bochum.de/angebot/mitarbeiter-terminvereinbarung/>

Mitarbeiter für Terminvereinbarung (m/w/d)

Beschreibung

Termin ist für Dich Diamant und Information Gold wert?

Volltreffer -Dann bist Du bei uns richtig.

Als Mitarbeiter:in für Terminvereinbarungen bist du der Dreh- und Angelpunkt zwischen Kund:innen und Unternehmen.

Deine Mission ist es, die perfekte Balance zu finden, um die Terminkalender beider Seiten zu koordinieren und sicherzustellen, dass alle zufrieden sind. Du bist sozusagen der Schiedsrichter im Termin-Dschungel!

Die Terminierung im B2B Umfeld ist anspruchsvoll. Sie muss gut vorbereitet und effektiv durchgeführt werden. Du wirst mit Menschen aus verschiedenen Branchen und Hintergründen zu tun haben.

Die B2B-Terminierung ist ein wichtiger Grundstein, um den Markt zu erforschen und um wichtige Kontakte zu potenziellen Kund:innen zu knüpfen.

Als professionelle:r Mitarbeiter:in für Terminierung weißt Du um die Besonderheiten der einzelnen Branchen.

Du als Terminierungs-Expert:in schaffst nachhaltige Kundenkontakte mit Mehrwert und wahren Opportunities.

Also, worauf wartest Du? Lass uns gemeinsam die Terminkalender organisieren und die Welt der Terminvereinbarungen erobern!

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Du bist für die Außendienstterminierung, sowie für die Einholung weiterer Informationen von Kund:innen oder Beratung zu Tarifen und Produkten verantwortlich.

- Beratung und Betreuung der Kunden via Telefon und Mail
- Terminierungsgespräche
- Emphatischer Umgang mit Kundenanliegen

Qualifikationen / Anforderungen

- Abgeschlossene Berufsausbildung
- Gute PC-Anwenderkenntnisse und -fähigkeiten
- Kommunikationsfähigkeit in Wort und Schrift

Leistungen der Anstellung

- Ein qualifiziertes Einarbeitungskonzept

Arbeitgeber

Triple S Manufaktur

Arbeitspensum

Vollzeit, Teilzeit, Werkstudent:innen, Minijob, Midijob

Start

Ab sofort

Dauer

Ab einem Jahr unbefristet

Branche

Call Center; Finanzservices;
Telekommunikation; Logistik;
Energie

Adresse

Hagenstraße 10, 44866, Bochum,
Nordrhein-Westfalen

Arbeitszeiten

variabel von 6:00 bis 22:00

Stundenlohn

14 € - **Stundenlohn**
16 €

Veröffentlichungsdatum

20. März 2023

- Krisensichere Geschäftsfelder
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabenstellung in einem etablierten Familienunternehmen
- Gehalt: ab 14,00 EUR / Stunde

Weitere Benefits findest Du [hier](#).

Vertrieb im B2B-Bereich (Business-to-Business) spielt eine essenzielle Rolle und ist aus mehreren Gründen von großer Bedeutung. B2B-Vertrieb bezieht sich auf den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen von einem Unternehmen an ein anderes Unternehmen. Hier sind einige Gründe, warum der [Vertrieb](#) im B2B-Bereich so wichtig ist:

Komplexe Kaufentscheidungen: B2B-Kaufentscheidungen sind in der Regel komplexer als im B2C-Bereich (Business-to-Consumer), da sie oft von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden, wie z.B. Budgetbeschränkungen, langfristige Geschäftsziele und technische Anforderungen. Ein effektiver B2B-Vertrieb hilft dabei, diese Komplexität zu bewältigen, indem er den potenziellen Kund:innen bei jedem Schritt des Entscheidungsprozesses unterstützt.

Maßgeschneiderte Lösungen: Im B2B-Bereich geht es oft um maßgeschneiderte Lösungen, die den spezifischen Anforderungen und Bedürfnissen der Kund:innen gerecht werden. Ein guter Vertriebsprozess ermöglicht es, die Produkte oder Dienstleistungen an die individuellen Gegebenheiten und Anforderungen des Kunden anzupassen, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit führt.

Langfristige Beziehungen: B2B-Vertrieb zielt darauf ab, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Diese Beziehungen können für beide Seiten äußerst vorteilhaft sein, da sie regelmäßige Geschäftsabschlüsse, Wiederholungskäufe und möglicherweise sogar Partnerschaften für gemeinsames Wachstum ermöglichen. Ein solides Beziehungsmanagement ist daher ein Schlüsselaspekt im B2B-Vertrieb.

Hoher Wert pro Transaktion: B2B-Transaktionen sind in der Regel mit höheren Werten verbunden als im B2C-Bereich. Dies bedeutet, dass jeder erfolgreiche Abschluss im B2B-Vertrieb einen erheblichen Einfluss auf den Umsatz und den finanziellen Erfolg eines Unternehmens haben kann. Ein gut strukturierter B2B-Vertriebsprozess hilft dabei, diese hohen Werte zu maximieren.

Kundenspezifische Beratung: B2B-Kund:innen benötigen oft eine detaillierte Beratung und Unterstützung, um die richtige Kaufentscheidung zu treffen. Vertriebsmitarbeiter:innen im B2B-Bereich müssen in der Lage sein, die Bedürfnisse der Kund:innen zu verstehen, technische Details zu erläutern und Lösungsvorschläge anzubieten. Dies erfordert ein tiefes Verständnis für die Produkte oder Dienstleistungen sowie ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten.

Wettbewerbsintensive Umgebung: Der B2B-Markt ist oft stark wettbewerbsintensiv. Unternehmen konkurrieren um die Aufmerksamkeit und das Geschäft der gleichen Zielgruppen. Ein effektiver Vertrieb ermöglicht es einem Unternehmen, sich von der Konkurrenz abzuheben, indem es klare Mehrwerte und Lösungen bietet.

Zusammengefasst ist der B2B-Vertrieb wichtig, weil er die Grundlage für langfristige Geschäftsbeziehungen, individuelle Lösungen, hohe Werte pro Transaktion und die Positionierung in einem wettbewerbsintensiven Markt schafft. Unternehmen, die einen effektiven B2B-Vertrieb etablieren, können ihre Marktpresenz stärken, den Umsatz steigern und nachhaltigen Erfolg in der Geschäftswelt erreichen.

Kontakte

Folgende Personen stehen Dir als Ansprechpartner:innen zur Verfügung:

May, Naomi und Aleks.

triple2job@triplesmanufaktur.de

Telefon: 0234-60147201

www.triplesmanufaktur.de