



<https://www.callcenter-jobs-bochum.de/angebot/vertrieb-sales-jobs/>

Vertriebler & Sales Agent (m/w/d)

Beschreibung

Vertrieb & Sales – Chancen nutzen, Erfolge gestalten!

Im Vertrieb bei **TRIPLE S** erwartet Dich kein monotoner Alltag, sondern ein Umfeld mit echten Gestaltungsspielräumen. Du lernst unterschiedliche Branchen kennen, führst vielseitige Gespräche und hast direkten Einfluss auf gemeinsame Ziele und Ergebnisse.

Du stehst bei uns im Mittelpunkt. Mit Deiner Kommunikationsstärke, Deinem Einfühlungsvermögen und Deiner Offenheit für Neues entwickelst Du Dich kontinuierlich weiter und baust Deine Fähigkeiten Schritt für Schritt aus.

Der Vertriebsbereich eröffnet Dir langfristige Perspektiven – ob im Energieumfeld, im Versicherungsbereich oder im Verlagswesen. Du arbeitest im direkten Austausch mit Ansprechpartner:innen, die Entscheidungsbefugnis haben und Verantwortung tragen.

Gleichzeitig bist Du Teil eines Teams, das sich gegenseitig unterstützt, Erfolge gemeinsam feiert und zusammen wächst. Wenn Du Verantwortung übernehmen und Deine Stärken aktiv einbringen möchtest, findest Du im Vertrieb bei **TRIPLE S** den optimalen Platz.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Du führst telefonische Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Geschäftskund:innen – souverän, wertschätzend und lösungsorientiert.
- Du gehst aktiv auf Unternehmen zu, baust neue Kontakte auf und entwickelst daraus langfristige Geschäftsbeziehungen.
- Du begleitest den Vertrieb von Projekten und Produkten aus den Bereichen Energie, Banking und Versicherungen und arbeitest zugleich an **gesellschaftlich relevanten Kampagnen** mit. Dazu zählen unter anderem **Outbound-Tätigkeiten für soziale Projekte**, etwa in der **Suchtprävention**, der **Spenderpflege für NGOs** oder vergleichbaren gemeinnützigen Initiativen.
- So verbindest Du wirtschaftliche Themen mit sinnvoller Arbeit – professionell, verantwortungsvoll und mit echtem Mehrwert.

Qualifikationen / Anforderungen

- Erste Erfahrungen im Vertrieb oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sind von Vorteil, aber kein Muss.
- Du kommst aus einem anderen Bereich und möchtest beruflich neu durchstarten? Sehr gern – wir schätzen unterschiedliche Lebenswege und frische Perspektiven.
- Du gehst offen auf Menschen zu, kommunizierst gern und überzeugst mit Deiner freundlichen, positiven Ausstrahlung.

Leistungen der Anstellung

Arbeitgeber

Triple S Manufaktur

Arbeitspensum

Vollzeit, Teilzeit, Werkstudent:innen, Minijob, Midijob

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

Ab einem Jahr unbefristet

Industrie / Gewerbe

Call Center; Finanzservices;
Telekommunikation; Business
Development

Arbeitsort

Hagenstraße 10, 44866, Bochum,
Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Arbeitszeiten

variabel 06.00 bis 22.00

Grundgehalt

14 € - **Grundgehalt**
16 €

Veröffentlichungsdatum

12. Juli 2023

Gültig bis

31.12.2026

- Attraktive Provisionsmodelle – Dein Einsatz zählt sich aus.
- Echte Entwicklungschancen – Wir fördern Deine Stärken und eröffnen Dir Aufstiegsmöglichkeiten.
- Offene Kommunikation – Wir leben Austausch auf Augenhöhe und ein faires Miteinander.
- Klare Strukturen – Geregelte Arbeitszeiten sorgen für Planbarkeit und Work-Life-Balance.
- Teamspirit pur – Freu Dich auf gemeinsame Events und ein Umfeld, das Zusammenhalt lebt

Kontakte

Folgende Personen stehen Dir als Ansprechpartner:innen zur Verfügung:

May, Naomi und Khaled.

triple2job@triplesmanufaktur.de

Telefon: 0234-60147201

www.triplesmanufaktur.de

Warum Vertriebserfahrung so wertvoll ist

Vertriebserfahrung bedeutet weit mehr als Verkaufen. Sie ist ein zentraler Baustein für persönliche Entwicklung, unternehmerisches Denken und nachhaltigen Erfolg in folgenden Punkten:

Kund:innen verstehen

Du lernst, was Menschen wirklich bewegt, erkennst Bedürfnisse und entwickelst passgenaue Lösungen.

Produkte mit Leben füllen

Du kennst Dein Angebot im Detail und kannst es glaubwürdig, verständlich und überzeugend vermitteln.

Kommunizieren und überzeugen

Du schärfst Deine Ausdrucksweise, argumentierst klar und empathisch – im Gespräch, am Telefon oder im Pitch.

Beziehungen aufbauen

Vertrauen, Nähe und langfristige Partnerschaften werden zu einem festen Bestandteil Deiner Arbeit.

Märkte verstehen

Du entwickelst ein Gespür für Trends, Chancen und Entwicklungen in unterschiedlichen Branchen.

Verhandeln und Lösungen finden

Du lernst, Interessen auszubalancieren und echte Win-Win-Situationen zu schaffen.

Resilienz entwickeln

Ablehnung wirft Dich nicht zurück – sie stärkt Deine Widerstandskraft und Deinen Antrieb.

Ergebnisse erzielen

Du siehst den direkten Zusammenhang zwischen Deinem Einsatz und dem Erfolg

des Unternehmens.

Fazit: Vertriebserfahrung formt Persönlichkeiten, eröffnet Perspektiven und bringt Dich fachlich wie menschlich weiter.