



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

## Vertriebler (m/w/d)

### Beschreibung

#### Der Vertrieb: Deine Reise zu unbegrenzten Möglichkeiten!

Im Vertrieb ist kein Tag wie der andere. Du tauchst in verschiedene Branchen und lernst ständig Neues. Die Vielfalt der Aufgaben und die ständigen Herausforderungen halten dich auf Trab. Der Vertrieb ist wie ein Bootcamp für deine persönliche Entwicklung. Du wachst an den Herausforderungen, lernst, mit Zurückweisung umzugehen, und schärfst deine Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.

Der Vertrieb ist ein Eckpfeiler jedes Unternehmens und bleibt eine Wachstumsbranche. In dieser aufstrebenden Umgebung gibt es immer Bedarf an talentierten Vertriebsexpert:innen. Die Herausforderungen, denen Du im Vertrieb begegnest, sind nicht Hürden, sondern Treppenstufen auf deinem Weg zum Erfolg. Sie motivieren Dich, über dich hinauszuwachsen und neue Höhen zu erklimmen.

Die Vertriebsgemeinschaft ist wie eine Familie. Du wirst von Kolleg:innen und Mentor:innen unterstützt, die Dir bei Deinem Wachstum und Deiner Weiterentwicklung zur Seite stehen.

Wenn Du bereit bist, die Herausforderung anzunehmen und die Belohnungen des Vertriebs zu erleben, dann steh auf und mach den ersten Schritt in Richtung einer aufregenden und erfüllenden Karriere im Vertrieb!

### Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Durchführung telefonischer Beratungs- und Verkaufsgespräche.
- Kontaktaufnahme zu B2B- und B2C- Kund:innen.
- Abwicklung von Bank- und Versicherungsgeschäfte.
- Sichere Handhabung der Kundensysteme.

### Qualifikationen / Anforderungen

- Erfahrung im Vertrieb oder kaufmännische Ausbildung von Vorteil.
- Quereinstieg gewünscht.
- Freude an Kommunikation und Kontakt mit Kund:innen.

### Leistungen der Anstellung

- Attraktive Provisionsmodelle.
- Aufstiegsmöglichkeiten.
- Kommunikation auf Augenhöhe in der Organisation.
- Geregelt Arbeitszeiten.
- Teamevents.

[Vertriebserfahrungen](#) sind aus mehreren Gründen wichtig, insbesondere in Geschäftsumgebungen. Hier sind einige der Hauptgründe, warum Vertriebserfahrungen eine bedeutende Rolle spielen:

### 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

### Basislohn

14 € - Basislohn

19 €

### Veröffentlichungsdatum

12. Juli 2023

### Gültig bis

31.12.2024

- **Kundenverständnis:** Durch Vertriebserfahrungen lernst Du, wie Kund:innen denken, welche Bedürfnisse sie haben und wie sie Kaufentscheidungen treffen. Dieses Verständnis ist entscheidend, um Produkte und Dienstleistungen effektiv zu vermarkten und Kund:innen gezielt anzusprechen.
- **Produktwissen:** Als Vertriebsmitarbeiter:in musst Du eine gründliche Kenntnis der Produkte oder Dienstleistungen haben, die Du verkaufst. Dieses Wissen hilft Dir, Kundenfragen zu beantworten, Einwände zu überwinden und das Angebot auf die Bedürfnisse der Kund:innen zuzuschneiden.
- **Kommunikationsfähigkeiten:** Im Vertrieb geht es darum, überzeugende Argumente zu liefern und Kund:innen zu überzeugen. Vertriebserfahrungen schärfen deine Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation, Präsentation und zwischenmenschliche Beziehungen.
- **Beziehungsmanagement:** Der Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen sind von entscheidender Bedeutung für deinen Erfolg. Du lernst, wie Du Kundenbeziehungen aufbaust, Vertrauen schaffst und langfristige Bindungen aufrechterhältst.
- **Marktkenntnisse:** Als Vertriebsmitarbeiter:in bist Du oft an vorderster Front und hast Einblicke in Markt- und Branchentrends. Diese Erkenntnisse sind für das Unternehmen wertvoll, da sie bei der Anpassung von Produkten, der Entwicklung neuer Angebote und der strategischen Planung helfen können.
- **Verhandlungsfähigkeiten:** Verhandlungsgeschick ist im Vertrieb von großer Bedeutung, um Win-Win-Situationen für das Unternehmen und den Kund:innen zu schaffen. Vertriebserfahrungen verbessern deine Fähigkeiten, Preise auszuhandeln, Verträge abzuschließen und Kompromisse zu finden.
- **Umgang mit Ablehnung und Druck:** Im Vertrieb ist Ablehnung ein häufiges Szenario. Du entwickelst die Fähigkeit, mit Ablehnung umzugehen, Dich davon nicht entmutigen zu lassen und unter Druck effektiv zu arbeiten.
- **Umsatzgenerierung:** Vertrieb ist der Hauptfaktor für die Umsatzgenerierung eines Unternehmens. Du lernst, wie Du Leads in zahlende Kund:innen umwandelst, was direkt zum finanziellen Erfolg deines Unternehmens beiträgt.

Zusammengefasst tragen Vertriebserfahrungen dazu bei, ein tiefes Verständnis für den Markt, die Kund:innen und die Produkte zu entwickeln. Sie fördern wichtige Fähigkeiten, die im Geschäftsumfeld unverzichtbar sind, und tragen zur langfristigen Wertschöpfung deines Unternehmens bei.

## Kontakte

Folgende Personen stehen Dir als Ansprechpartner:innen zur Verfügung:

May, Naomi und Aleks.

[triple2job@triplesmanufaktur.de](mailto:triple2job@triplesmanufaktur.de)

Telefon: 0234-60147201

[www.triplesmanufaktur.de](http://www.triplesmanufaktur.de)