

Stellenanzeige: Vertriebsinnendienstmitarbeiter (m/w/d) für Neukundenakquise

A-SAFE Deutschland sucht für das Office in Mölln oder Hamburg
Vertriebsinnendienstmitarbeiter für den Bereich Neukundenakquise.

Ihre Aufgaben – Aktive Unterstützung bei der Neukundengewinnung:

Als Experte für Neukundenakquise können Sie das Wachstum unseres Unternehmens aktiv mitgestalten. Sie verantworten den Aufbau wertvoller Beziehungen zu potenziellen Kunden und tragen maßgeblich dazu bei, neue Kunden zu gewinnen und zu betreuen, um den Erfolg unseres Unternehmens voranzutreiben.

In der Neukundenakquise erwartet Sie ein spannender Mix aus Detektivarbeit, Strategie und Kommunikation. Sie finden kreative Wege, um neue Kontakte zu knüpfen, analysieren Kunden, identifizieren Potenziale und kooperieren eng mit Ihren Vertriebskollegen im Außendienst.

- **Identifikation von Zielkunden:** Sie recherchieren und identifizieren potenzielle Neukunden in definierten Marktsegmenten, um qualifizierte Leads zu generieren.
- **Erstkontakt und Terminvereinbarung:** Sie nehmen Kontakt zu potenziellen neuen Kunden auf und begeistern diese sowohl für unser Unternehmen als auch für unsere Lösungen, mit dem Ziel, wertige Termine für Ihre Kollegen im Außendienst zu vereinbaren.
- **Bedarfsanalyse:** Sie führen erste Gespräche zur Analyse der Bedürfnisse und Anforderungen potenzieller Kunden und qualifizieren Leads anhand festgelegter Kriterien.
- **Datenpflege und Dokumentation:** Die kontinuierliche Pflege von Kundeninformationen und Gesprächsnotizen im CRM-System gehört ebenfalls zu Ihrem Tagesgeschäft, um sicherzustellen, dass alle relevanten Informationen für das Vertriebsteam verfügbar sind.
- **Unterstützung des Außendienstteams:** Sie arbeiten eng mit den Außendienstmitarbeitern zusammen und sorgen für eine reibungslose Übergabe qualifizierter Leads. Zudem bereiten Sie Informationsmaterialien und Präsentationen für Kundengespräche vor.
- **Kontaktpflege:** Sie verfolgen Leads nach, die noch nicht zum Abschluss geführt haben, und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf.
- **Nachverfolgung von Angeboten:** Sie verfolgen den Prozess nach Angebotserstellung und unterstützen bei der Auftragsgewinnung
- **Markt- und Wettbewerbsanalyse:** Sie beobachten Markttrends und Wettbewerberaktivitäten, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren, und teilen diese Informationen mit dem Vertriebsteam.
- **Berichterstattung und Feedback:** Sie berichten regelmäßig über die Ergebnisse Ihrer Akquise-Aktivitäten und geben wertvolles Feedback zur Optimierung der Vertriebsstrategien.

Ihr Profil – Kommunikationsstark und zielorientiert:

Sie bringen erste Erfahrungen im Vertrieb oder in der Kundengewinnung /-betreuung mit und überzeugen durch Ihre Kommunikationsfähigkeit. Ihre proaktive, strukturierte Arbeitsweise und Ihre Fähigkeit, langfristige Beziehungen aufzubauen, hilft Ihnen bei der Umsetzung der Aufgaben.

Wir bieten – Ihre Vorteile:

Freuen Sie sich auf eine verantwortungsvolle Position in einem dynamischen Team mit attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten und Zusatzleistungen, einem modernen Arbeitsumfeld und flexiblen Arbeitszeiten

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre Unterlagen inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an Frau Michelle Helling (bewerbung@asafe.de)

Werden Sie Teil unserer erfolgreichen Reise!