

JA



JA

# Fachexperte oder Quereinsteiger?

Du brennst für Vertrieb, hast Spaß an strukturierter Kaltakquise und willst beweisen, dass ein fokussierter Verkaufsansatz für digitale Lösungen echten Mehrwert bringt?

**Dann werde Teil unserer neuen Pilot Sales Unit, in der du viel unternehmerischen Freiraum zur aktiven Mitgestaltung findest.**

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT (UNBEFRISTET)

## SALES MANAGER / VERTRIEBSMITARBEITER AUSSENDIENST B2B (M/W/D)

• OSNABRÜCK • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

Wir suchen abschlussorientierte Sales Talente (m/w/d), die Tempo lieben und gemeinsam mit uns zeigen, dass regionale Klein- und Kleinunternehmen ihre Online-Sichtbarkeit und Personalgewinnung einfacher, schneller und besser steigern können als je zuvor.

### So bringst du dich ein:

- **Neukundenakquise:** Du erhältst täglich frisch terminierte Leads aus unserem Call Center und verwandelst sie durch strukturierte Online- oder Vor-Ort-Gespräche in zufriedene Neukunden
- **Verkaufsgespräche:** Du führst strukturierte Gespräche mit Entscheidungsträgern und begleitest diese bis zum Vertragsabschluss
- **Produktfokus:** Du verkaufst gezielt

### Das bringst du mit:

- **Verkaufstalent:** Ganz egal ob Vertriebsprofi oder Quereinsteiger:in – du hast Freude am proaktiven Verkauf und liebst es, Menschen zu überzeugen
- **Abschlussstärke:** Du verfügst über ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und führst Gespräche zielorientiert zum Abschluss
- **Hands-on-Mentalität:** Du fühlst dich in einem dynamischen Arbeitsumfeld wohl und gestaltest

- digitale Lösungen, um deine Kunden im Markt sichtbar zu machen und sie bei der Personalgewinnung zu unterstützen
- **Abschlussfokus:** Du führst Gespräche konsequent zum Vertragsabschluss, behältst offene Angebote im Blick und fasst proaktiv nach, bis der Deal steht
  - **Teamwork:** Nach dem Abschluss übergibst du deine neuen Kunden und alle Infos lückenlos an die nachgelagerte Einheit, die sich um Umsetzung und weitere Betreuung kümmert

Veränderungen aktiv mit

- **Kommunikationsstärke:** Du überzeugst am Telefon wie auch im persönlichen Gespräch durch eine klare Ausdrucksweise, Empathie und sicheres Auftreten
- **Durchhaltevermögen:** Du lässt dich von Absagen nicht entmutigen und bleibst auch bei hoher Termindichte fokussiert und engagiert
- **Eigenmotivation:** Du arbeitest mit Begeisterung daran, deine ambitionierten Vertriebsziele zu erreichen

## Das bieten wir dir:



### Vergünstigungen

Schnäppchenalarm: Vergünstigtes Deutschlandticket, JobLunch, JobBike, Corporate Benefits, Zeitungsabo u.v.m.



### Flexibilität

Mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten, Dienstlaptop (auch zur privaten Nutzung) sowie 30 Tage wohlverdienter Urlaub.



### Weiterbildung

Lebenslanges Lernen durch internen Wissensaustausch, Trainings & individuelle Angebote.



### Durstlöscher

Ob leckerer Kaffee oder spritziges Wasser - bei uns sitzt niemand auf dem Trockenen.



### Familie

Family First! Wir unterstützen dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung.



### Gesundheit

Firmenfitness mit EGYM Wellpass und Hansefit sowie diverse Untersuchungen durch unsere Betriebsärzte.



### Altersvorsorge

Sorgenfrei alt werden: Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen.



### Veranstaltungen

Sommerfest, Teamevents, Firmenläufe & Co. – bei uns ist immer was los.

## BEREIT FÜR DIE JAGD AUF NEUKUNDEN?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

### Neue Osnabrücker Zeitung GmbH & Co. KG

Recruiting: Katrin Neehoff · 0541/310 861

Fachbereich: Ansgar Hulsmeier · 0173/3613 907

[www.noz-mhn.de](http://www.noz-mhn.de)