

JA



Beratung oder Verkauf?

JA

Tauschen Sie 60 Minuten Verkehrschaos gegen 60 Minuten frische Nordseeluft in Husum!

WIR SUCHEN IN VOLLZEIT (32 - 40STD.) AB SOFORT

VERTRIEBSMITARBEITER IM INNENDIENST (M/W/D) B2B MARKETING

• HUSUM • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

So bringen Sie sich ein:

- **Kundenbetreuung & Verkaufsunterstützung:** Sie betreuen einen festen Kundenstamm, pflegen regelmäßigen telefonischen Kontakt und stellen Werbemöglichkeiten für Print- und Digitalmedien vor.
- **Neukundenansprache & Terminvereinbarung:** Sie kontaktieren potenzielle Werbekunden telefonisch, wecken Interesse an unseren Produkten und koordinieren Termine für den Außendienst. Gelegentlich begleiten Sie Verkäufer zu Kundenterminen.
- **Beratung & Verkaufsförderung:** Sie präsentieren unsere aktuellen Angebote, entwickeln gemeinsam mit Ihrem Team individuelle Werbelösungen. Dabei unterstützen Sie auch bei der Verkaufsvorbereitung

Das bringen Sie mit:

- **Vertriebserfahrung:** Sie haben bereits Erfolge im B2B-Vertrieb (mindestens 2-5 Jahre) gefeiert und wissen, wie man anspruchsvolle Kunden begeistert.
- **Zielorientierung:** Sie haben Freude an Verkaufsgesprächen und gehen sicher mit Terminquoten und Umsatzzielen um. Crossmediales Marketing ist Ihnen vertraut.
- **Überzeugungskraft:** Sie überzeugen in telefonischen Kundengesprächen durch Ihre Kommunikationsfähigkeit und Ihr Verhandlungsgeschick.
- **Organisationsfähigkeit:** Sie übernehmen die sorgfältige Planung von Terminen und nutzen dabei gezielt digitale Tools, um Prozesse zu optimieren.

und Nachbereitung.

- **Ihr Ziel:** Durch professionelle telefonische Beratung stärken Sie die Präsenz unserer Kundinnen und Kunden – und tragen aktiv zur Umsatzsteigerung und langfristigen Entwicklung unseres Verlages bei.

- **Zuverlässigkeit:** Ihre strukturierte Arbeitsweise sorgt dafür, dass alle Aufgaben termingerecht und zuverlässig erledigt werden, sodass Sie und Ihr Team stets gut vorbereitet in Gespräche und Meetings gehen können.
- **Mobilität:** Sie besitzen einen Führerschein der Klasse B (Den Firmenwagen stellen wir).

Das bieten wir Ihnen:



Standort

Vergünstigtes Deutschlandticket, bei Bedarf Zahlung eines Umzugsbonus und Unterstützung bei der Wohnungssuche.



Gesundheit

Firmenfitness: Mit unserem EGYM Wellpass Angebot stark vergünstigt mehr als 8.000 Sport- und Wellnessmöglichkeiten nutzen.



Altersvorsorge

Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen.



Flexibilität

30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten und Sabbatical-Option und Diensthandy und Laptop auch zur privaten Nutzung.



Karrierechancen

Wir fördern interne Karriereschritte und eröffnen Entwicklungsmöglichkeiten.



Weiterbildung

Interne Lernplattform, individuelle Coachings und hybride Workshopformate, standort- und teamübergreifend.



Vergünstigungen

Mehr Netto vom Brutto: Mit JobLunch und exklusiven Mitarbeiterrabatten bei über 1.500 Anbietern einkaufen und sparen.



Soziales

Betriebliches Sozialberatungsangebot für herausfordernde Lebenssituationen.



Familie

Raum fürs Wesentliche: Mit Sonderurlaubstagen und Kitazuschuss!



Veranstaltungen

Wir feiern Erfolge gemeinsam: Ob Sommerfest, Teamevent oder After-Work!

Ein Tag in Ihrem neuen Job:

08:00 Uhr – Start in den Tag

E-Mails checken, Tagesziele setzen und anstehende Kundentermine vorbereiten.

09:00 Uhr – Verkaufsunterstützung am Telefon

Bestandskunden beraten, neue Werbemöglichkeiten vorstellen und aktuelle Angebote gezielt platzieren.

11:00 Uhr – Unterstützung des Außendienstes

Termine für Verkäufer koordinieren, Unterlagen vorbereiten und Angebote erstellen.

12:30 Uhr – Mittagspause mit Hafenblick

Eine kleine Auszeit – vielleicht mit einem Krabbenbrötchen oder einem Kaffee in der Altstadt.

13:30 Uhr – Planung & Dokumentation

Kundengespräche festhalten, Verkaufszahlen analysieren und Follow-ups organisieren.

15:00 Uhr – Telefonischer Kundenkontakt

Neue Kunden ansprechen, Interesse wecken und Termine für den Außendienst vereinbaren.

17:00 Uhr – Tagesabschluss & Ausblick

HABEN WIR SIE ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

[Jetzt bewerben](#)

sh:z Schleswig-Holsteinischer Zeitungsverlag GmbH & Co. KG

Fachbereich: Tim Neu · 04841 8965 2300

Der sh:z ist Teil von NOZ mh:n MEDIEN: Mit 45 Unternehmen an mehr als 60 verschiedenen Standorten wächst die Mediengruppe immer weiter. Das Portfolio ist breitgefächert und reicht von traditioneller Drucktechnik bis hin zu innovativen Digitalformaten. Wir wachsen stetig und suchen talentierte, engagierte Menschen, die uns auf diesem Weg begleiten möchten.



Schleswig-Holsteinischer
Zeitungsverlag GmbH & Co. KG

Ein Unternehmen der

