



Exzellenter Anstoß. Für die perfekte Laufbahn.

Chance für Hochschulabsolventen (m/w) im Geschäftskundenvertrieb (Raum Dortmund, national/international)

Ort: Dortmund
Abteilung: ES-NW
Vertragsart: Unbefristet - Vollzeit
Beschreibung:

Das Leben ist zu kurz für langweilige Aufgaben:

Von Anfang an mitten drin. Verantwortung, Aufstiegschancen und attraktive Leistungen. Der perfekte Einstieg ins Berufsleben bei Vodafone Enterprise. Starten auch Sie bei uns von Anbeginn durch und lernen Sie Vertrieb auf höchstem Niveau. Sie übernehmen Verantwortung für den Verkauf attraktiver Standardprodukte und individueller Lösungen an mittelständische Geschäftskunden. Auch bei der Akquise neuer Kunden können Sie zeigen, was in Ihnen steckt. Mit Ihrer Arbeit leisten Sie einen maßgeblichen Beitrag, unsere hohe Präsenz, Betreuung und Kundenbindung in Ihrem Vertriebsgebiet zu sichern. So beschäftigen Sie sich mit der Analyse des Verkaufsgebiets und der Qualifizierung von Kundenkontakten; der Analyse und Akquisition des Neukundenpotenzials; der Ausschöpfung des vorhandenen Kundenpotenzials; der Reduktion der Kündigungen sowie mit der Durchführung von Bedarfsanalysen beim Kunden. Bei all dem tragen Sie schon früh eigenständig Verantwortung. Sei es bei Terminvereinbarungen, Vertriebsbesuchen, Angebotserstellungen und dem Vertragsabschluss, der Kundenbetreuung bis hin zur Kundenrückgewinnung. Hierbei können Sie selbstverständlich jederzeit auf die Unterstützung der Vertriebsspezialisten und ihrer Führungskraft zählen.

Wer zu uns gehört, sieht man sofort:

Sie haben erste Erfahrung im Vertrieb von Telco- oder IT-Produkten. Aber was Ihre Kenntnisse des deutschen Telekommunikationsmarktes betrifft, sind Sie schon ein alter Hase. Dies gilt insbesondere für die angebotenen Produkte und Lösungen und die Bedarfsdeckung und Preisstruktur. Ein abgeschlossenes Studium bzw. eine abgeschlossene Ausbildung setzen wir bei Ihnen voraus. Um bei uns von Anbeginn durchzustarten, benötigen Sie fundiertes technisches Wissen, eine ausgeprägte Vertriebs- und Zielorientierung sowie das Verständnis für erstklassiges Beziehungsmanagement. Gute Präsentationsfähigkeiten, eine klare und begeisternde Kommunikation, analytisches und strategisches Denken, selbstständiges Arbeiten, sicheres und seriöses Auftreten, Belastbarkeit und Verlässlichkeit – als dies sind Fähigkeiten, an denen wir und unsere Kunden Sie täglich messen. Wir suchen keine Mitläufer, sondern Mit- und Vordenker. Denn genau dies sind wir selbst.

Ansprechpartner: Rosita Schmantek
E-Mail: rosita.schmantek@vodafone.com
Telefon: 0211-5333661

