

ACCOUNT MANAGER SALES (M/W/D)

Standort

12489 Berlin Deutschland

Gültig seit

ab sofort

Quicklink zum Stellenangebot



das sind WIR

Du bist offen, motiviert und hast Lust Dich spannenden Aufgaben zu widmen? Wir schreiben mit unserer Personalarbeit jeden Tag neue Lebensgeschichten und gestalten gemeinsam mit Dir und unseren Kunden Deinen neuen beruflichen Weg.

Das erwartet Dich

- Direkte Kommunikation mit unseren Geschäftskunden
- Vertriebliche Betreuung unserer Kunden für Mobilfunk- und Festnetzprodukte sowie Produkte aus den Bereichen Unternehmensnetzwerke, Service- und IoT-Lösungen
- Als Speerspitze des Vertriebs bist Du Markenbotschafter

Das bringst Du mit

- Du bist überdurchschnittlich kontaktfreudig, organisationsstark und hast den starken Willen zum vertrieblichen Erfolg
- Du bist sicher und kompetent im Auftreten und besitzt Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick und Kundenorientierung
- Du bist ein Organisationstalent und kennst die Bedürfnisse unserer Kunden
- Du handelst erfolgsorientiert, eigenverantwortlich und mit viel Leidenschaft für den Verkauf
- Du hast sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Du kennst Dich mit den Tools von Microsoft Office aus
- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Du hast erste Berufserfahrung im Direktvertrieb, idealerweise im Bereich der Telekommunikation oder anderer erklärungsbedürftiger Produkte sind vorteilhaft und runden Dein Profil ab

Unsere Highlights für Dich

- Überdurchschnittliches Provisionsmodell
- Flache Hierarchien, Einarbeitungsprogramm und krisenfester Arbeitsplatz
- Zukunftsorientierte Position in einem stark wachsenden Unternehmen
- Spannende und innovative Technologie-Projekte
- Eine Branche mit höchster Relevanz und ständigen technologischen Innovationen
- Angenehmes Arbeitsklima mit teamorientierter Denkweise

Hast Du Lust was zu bewegen, dann werde Teil unseres DL Teams

Nicole Borst Head of Personnel Recruitment nicole.borst@sepona.de +49 30 814 50 9000