



<https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/vid-digital/>

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d) Digitale Versandplattform

Standort Köln / Homeoffice teilweise möglich

Unser Auftraggeber versteht sich als digitaler Carrier für den weltweiten Paket- und Expressversand.

Auf der eigenentwickelten Vergleichs- und Buchungsplattform haben sowohl Geschäfts- als auch Privatkunden die Möglichkeit, Services und Preise zahlreicher Versanddienstleister, wie z.B. UPS, DHL Express, TNT, FedEx, GLS und DPD, auf einen Blick zu vergleichen und direkt zu buchen.

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

Flexibles Arbeitszeitmodell mit Kernarbeitszeiten

Kurze Kommunikationswege, flache Hierarchien

Interkulturelles Umfeld

Hundebüro möglich

Homeoffice an 2 Tagen möglich

„Workation“ möglich (arbeiten an einem anderen Ort)

Zuschuss zur BAV

Moderne Location mit Dachterrasse und top Büroausstattung

JobTicket der KVB und ausreichend PKW-Stellplätze vorhanden, Bezuschussung der Stellplatzkosten

Hauseigenes Restaurant mit Mitarbeiterzuschuss

Perspektiven zur internen Weiterentwicklung gegeben

Kostenlose Speisen (Snacks, Obst etc.) und Getränke während der Arbeitszeit

Start-Up-Charakter aber schon über 1 Mio. Sendungen und weiterer Wachstumskurs

Regelmäßige Events

Ihre wesentlichen Aufgaben

Telefonische Neukundenakquise

Recherche

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: 222-1006

Schnellstmöglich

Unbefristet

Vollzeit

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen sowie Informationen zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist unter Angabe der weiter oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Carsten Stegmann. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

carsten.stegmann@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

Terminvorbereitung und Organisation

CRM-Datenpflege

Lead Generierung

Ihre Erfahrungen und Stärken

Kaufmännische Ausbildung bzw. Studium

Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im B2B Vertrieb

Kenntnisse MS-Office

Kenntnisse Vertriebsprozesse

Sprachkenntnisse: Deutsch fließend, Englisch gute Kenntnisse

Erfolgsorientiert mit hoher Kompetenz

Kommunikativ und ausdrucksstark

Selbstbewusst und begeisternd