

Aus Kontakten Potenziale entwickeln – für einen starken B2B-Vertrieb



Du telefonierst gern, überzeugst Menschen mit deiner Art und hast Spaß daran, unser Geschäftskundenumfeld aktiv mitzugestalten? Perfekt. Bringe dein Talent ein, werde Teil eines starken Teams und unterstütze unseren Vertrieb dort, wo Erfolg entsteht: im direkten Kontakt mit unseren Kunden.

Telesales Mitarbeiter für den B2B Bereich (w/m/d)

(40 Stunden / Woche)

Das machst Du bei uns:

- Du führst aktive B2B-Kalt- und Warmakquise durch
- Du qualifizierst Leads nach Bedarf, Budget, Timing & Entscheidungsstruktur
- Du koordinierst und vereinbarst Termine für den Außendienst
- Du dokumentierst alle Aktivitäten im CRM (z. B. HubSpot) und bist für die Nachverfolgung von Leads und Kampagnen zuständig
- Du arbeitest eng mit Marketing und der Geschäftskundenleitung zusammen

Das bringst Du mit:

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im Telesales, Inside Sales oder Outbound – gerne auch im B2B Bereich
- Grundverständnis für Informations- und Telekommunikationslösungen
- Sicherer Umgang mit CRM & MS Office
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Kommunikationsstärke, Abschlussorientierung und Freude am Telefon

Das wartet auf Dich:

- Ein sympathisches und hilfsbereites Team, das Dir mit Rat und Tat zur Seite steht
- Flexible Arbeitsmodelle und langfristige Perspektiven
- Ein professionelles Feelgood-Management
- Eine systematische Einarbeitung, die Dich optimal auf Deine Aufgaben vorbereitet

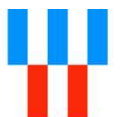
Auswahl einiger unserer Benefits:



- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Betriebliche Altersvorsorge
- Vom kleinen Durst bis zum großen Hunger
- Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- 30 Tage Urlaub
- Diverse Fitness- & Gesundheitsangebote

Klingt das nach Deinem nächsten Karriereschritt?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung (inkl. Gehaltswunsch und Eintrittstermin) an:
NetAachen GmbH, Personalmanagement, E-Mail: karriere@netaachen.com



NetAachen