



Vertriebsaußendienst / Handelsvertreter – Glasfaser Berater:in Raum Baden-Württemberg

Beschreibung

Wir sind strategischer Vertriebspartner großer Glasfaser-Unternehmen in Deutschland und verkaufen bundesweit zukunftssicheres Highspeed-Glasfaser-Internet und Telefonie an Geschäftskunden. Wir vermarkten immer in exklusiven Gemeinden, dadurch sind wir in unseren Verkaufsgebieten konkurrenzlos. Der Kunde kann die Glasfaser in den entsprechenden Gemeinden NUR BEI UNS KAUFEN !

Ab sofort suchen wir DICH als Vertriebsprofi:

„Vertriebsaußendienst – Glasfaser Berater:in Baden-Württemberg“

DU BRINGST GESCHWINDIGKEIT
IN JEDE STADT!

CARU SALES

Vertriebsprofi /
Handelsvertreter (m/w/d)

BEWIRB DICH: info@carusales.de

Stellenangebot Glasfaser Außendienst / Handelsvertreter

Einstellungsorganisation

CaruSales GmbH

Beschäftigungsverhältnis

Vollzeit, Teilzeit, Selbstständig /
Gewerbeschein / Handelsvertreter

Beginn der Beschäftigung

ab sofort

Branche

Telekommunikationsbranche

Arbeitsort-Hybrid (abhängig vom jeweiligen Einsatzgebiet – variiert)

Ob dem Weiler 1, 71717, Beilstein,
Bayern, Deutschland

Veröffentlicht

16. Mai 2023

DU BRINGST GESCHWINDIGKEIT
IN JEDE STADT!

CARU SALES

Vertriebsprofi /
Handelsvertreter (m/w/d)

BEWIRB DICH: info@carusales.de

Stellenangebot Außendienst –
Glasfaser

Verantwortlichkeiten

Als Außendienstmitarbeiterin oder -mitarbeiter unterstützt Du die Abteilungen Vertrieb und Marketing in seinen verschiedenen Phasen bei der Zielerreichung. In Deiner Rolle bist Du die erste vertriebliche Kontaktperson für unsere zukünftigen Kunden. In enger Abstimmung mit dem Marketing und Vertrieb bringst Du die Projekte, in Abhängigkeit der definierten Vertriebsziele, zum Erfolg.

- Kundenberatung

- Vertrieb von Telekommunikation, und Energieprodukten

Anforderungsprofil

- Hohe Motivation und Leistungsbereitschaft
- Eigenständiges und gewissenhaftes Arbeiten
- Fließende Deutschkenntnisse
- Selbstsicheres Auftreten
- Ein hohes Maß an Empathie und Selbstvertrauen
- Optimalerweise Erfahrung im Vertrieb von Telekommunikationsprodukten (B2B) oder einer Vertriebstätigkeit (B2B)
- Teamfähigkeit und maximales Engagement
- Führerschein (Klasse B)
- Eigener PKW
- Reisebereitschaft im Bedarfsfall

Wir bieten

- Eine gute Einarbeitung und ein großartiges, harmonisches Team
- Herausragende Verdienstmöglichkeiten
- Kostenlose Vertriebsmaterialien, Schulungen, schicke Arbeitskleidung u.v.m.
- Eine zuverlässige, pünktliche und **ÜBERDURCHSCHNITTLICHE** Provisionsauszahlung

Kontakte

Wir haben Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagefähige Bewerbung unter Angabe Deines nächstmöglichen Eintrittstermins an [Giuseppe Caruso](#).