



0 1 7 1 - 7 0 0 1 2 4 1
0 8 1 3 1 - 5 0 6 9 9 1
Private Arbeitsvermittlung
www.ubema.de

Direkte Bewerbungs-Email an: TeleSales@ubema.de

Anforderungsprofil TeleSales-Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen

1. Zielgruppe:

- Unternehmen (nur B to B Bereich)
- Branchenschwerpunkt: IT und Telekommunikation
- (wir verkaufen KEINE Lottoscheine an Privatkunden!!)

2. Aufgaben:

- Effiziente Planung und Durchführung von Verkaufsgesprächen am Telefon in einem geographisch zugeordneten Verkaufsgebiet
- Professionelle Entscheiderqualifizierung sowie Potenzialanalyse der Unternehmen
- Telefonische Vorstellung erklärungsbedürftiger Produkte und Leistungen
- Begeisterung der Entscheider sowie Motivation zum Kauf oder zur Terminvereinbarung.
- Direkter Verkaufsabschluss am Telefon bei konkretem Bedarf
- Projektbezogene Terminierungen für den Außendienst
- Gewinnung von Neukunden und Zusatzumsatz
- Kontinuierliche Wiedervorlageplanung sowie Follow-up aller Entscheider mit dem Ziel der Umsatzsteigerung und Kundenbindung
- Sicherstellung eines hohen Grades an Kundenzufriedenheit durch umfassende telefonische Betreuung sowie gezielten Unterlagenversand
- Administration und Pflege der Kundendaten in unterschiedliche CRM-Systeme



0 1 7 1 - 7 0 0 1 2 4 1
0 8 1 3 1 - 5 0 6 9 9 1
Private Arbeitsvermittlung
www.ubema.de

Direkte Bewerbungs-Email an: TeleSales@ubema.de

3. Sprache:

- Sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift
- Kein / nur leichter Dialekt / Akzent
- Gehobene / gewählte Ausdrucksweise (keine Umgangssprache!)
- Englischkenntnisse wünschenswert

- Anruf-Briefing durch die Private Arbeitsvermittlung Herr Sachs ist UNABDINGBAR. Das heißt, Sie stellen sich aufgrund der Besonderheit des Arbeitsplatzes TELEFONISCH vor.

08131-506991 von täglich 09:00 Uhr bis 19:30 Uhr oder
0171-7001241 (im Netz von eplus).

4. Qualifikation / persönliche Voraussetzungen:

- Stark Vertriebsorientiert
- Zielorientiert, ergebnisorientiert
- Überzeugungskraft am Telefon
- Spaß und Freude im Umgang mit Menschen
- Hohe Eigenmotivation und Engagement
- Positive Grundeinstellung zum Verkauf
- Zuverlässig, diszipliniert
- Proaktives Projektmanagement

5. Qualifikation / allgemeine Voraussetzungen:

- TeleSales-/ Outbound-Erfahrung
- Vertriebserfahrung
- Kenntnisse in der Anwendung von PC-Standard-SW (MS-Office)
IT-Affinität (SW und HW Kenntnisse wichtig! IT Themen machen Spaß)

6. Auftreten:

- Professionelles, gepflegtes und sauberes Auftreten
- Seriosität, Eloquenz
- Businesskleidung (Hemd + Krawatte, keine Jeans, keine Turnschuhe). Wir haben starken Kundenverkehr!



0171 - 700 12 41
08131 - 50 69 91
Private Arbeitsvermittlung
www.ubema.de