

## Mitarbeiter (gn) Vertriebsinnendienst (Hybrid)

Unser Business Partner bewegt sich mit seinen Dienstleistungen und Produkten im direkten Dunstkreis der Energiewende. Seine Aktivitäten und Erfolge führen zu einer unmittelbaren Verbesserung der CO<sub>2</sub>-Bilanz von Gebäuden. Um aktiv das Wachstum unseres Partners zu prägen, suchen wir Verstärkung als Mitarbeiter (gn) im Vertriebsinnendienst / Inside Sales Manager (gn) für den Kundenbereich der kleinen und mittelständigen Unternehmen.

Wollen Sie die Energiewende aktiv Mitgestalten?

### Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- 2-3 Jahre Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise in den Branchen Energie, Wohnungswirtschaft oder Telekommunikation
- Alternativ erste Erfahrung als Vertriebs Assistent (gn), Vertriebsberater (gn) Sales Assistant (gn), Fachkraft für Dialogmarketing (gn), Call Center Agent (gn), Mitarbeiter im Customer-Care-Center (gn), Tele Sales Agent (gn) oder auch in der Kundenbetreuung.
- Kommunikationsstärke, Kundenorientierung und Durchsetzungsvermögen
- Ergebnis- und serviceorientiertes Denken und Handeln bei gutem Zeitmanagement
- Sehr gute CMR-Kenntnisse (SAP) sowie MS Office-Kenntnisse, insbesondere Outlook, Excel und PowerPoint

### Benefits

- Stabiler, hervorragend positionierter Arbeitgeber mit großer Unabhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen
- Erprobte und gelebte Arbeit sowohl Remote als auch aus dem Office inklusive passendem Equipment
- Strukturierter, digitaler Onboarding Prozess auch und gerade in Zeiten wie diesen
- 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge, Maßnahmen zur Gesundheitsvorsorge, Corporate Benefits, Job-Rad, etc.
- Gelebte und systematische Weiterbildungsprogramme

### Ihre Aufgaben

- Erstellung und Erläuterung kundenspezifischer Angebote
- Telefonische Neukundengewinnung durch 80% Inbound Calls.
- 20% Outbound Calls hauptsächlich zum Zweck des Nachfassens der Angebote
- Beratung und Cross-Selling bei Bestandskunden
- Analyse der Marktsituation und des Wettbewerbs, Potenzialerschließung und aktive Weiterentwicklung des Vertriebsbereiches

Ihre persönliche Ansprechpartnerin ist **Alexandra Pfob**  
Kontaktieren Sie mich gerne unter:  
e-mail: [a.pfob@engfer-consulting.de](mailto:a.pfob@engfer-consulting.de) | mobil: +49 173 6777525

