

B2B Outbound Sales Manager (m/w/d) - PKW & NFZ Reifen- und Fahrzeugservice - REF91615H

Descrição da função

Wir bauen unseren B2B Outbound Sales Bereich vollständig neu auf und suchen daher eine Person, die nicht nur über ausgeprägte Erfahrung in der telefonischen B2B Akquise verfügt, sondern auch Freude daran hat, Strukturen, Abläufe und Prozesse aktiv mitzugestalten.

In dieser Rolle kontaktieren Sie gezielt potenzielle Neukund:innen, analysieren Bedarfe, präsentieren unsere Services im PKW- und NFZ-Bereich und begleiten Leads bis zum Angebot oder Abschluss. Sie arbeiten eng mit unseren Filialen, dem Außendienst sowie dem Sales Development Team zusammen und tragen maßgeblich dazu bei, einen professionellen Outbound Akquiseprozess zu etablieren und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Ihre Aufgaben:

- Aktive B2B Outbound-Telefonie
- Aufbau, Gestaltung und Weiterentwicklung eines neuen Outbound-Akquiseprozesses
- Bedarfsermittlung, Beratung und Präsentation unserer Produkte und Dienstleistungen
- Terminvereinbarung oder direkte Verkaufsabschlüsse
- Erstellung sowie konsequente Nachverfolgung von Angeboten und Leads
- Eigenständige Steuerung und Priorisierung Ihrer Sales-Pipeline
- Professionelle Einwandbehandlung und Sicherstellung hoher Gesprächsqualität
- Enge Zusammenarbeit mit Filialen, Außendienst und Sales Development
- Pflege des CRM sowie Identifikation von Prozess- und Marktpotenzialen

Requisitos

Fachliche Anforderungen:

- Kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Outbound Sales, Telesales oder in professioneller B2B-Telefonakquise
- Fähigkeit, Kaltakquise strategisch, strukturiert und eigenständig aufzubauen (wichtig für den neuen Bereich)
- Idealerweise Kenntnisse im Reifen-, Automotive- oder Autoserviceumfeld
- Sicherer Umgang mit CRM Systemen und IT Anwendungen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Kaufmännische Ausbildung von Vorteil

Persönliche Anforderungen:



Identificação da vaga
REF91615H

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Hanover

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Remote Job

Contato
Dana Brötje

Pessoa jurídica
Vergölst GmbH

- Ausgeprägte Kommunikations- und Abschlussstärke
- Hohe Eigeninitiative und Freude daran, neue Strukturen und Prozesse selbst mitzuentwickeln
- Strukturierte, zuverlässige Arbeitsweise sowie Ownership-Mentalität
- Teamfähigkeit und Lernbereitschaft

Die Bewerbungen von schwerbehinderten Menschen sind willkommen.

O que oferecemos

Bei uns profitieren Sie von **flexiblen Arbeitszeiten** sowie der Möglichkeit, **mobil** und bis zu **40 Tage pro Jahr innerhalb der EU** zu arbeiten – für maximale Freiheit und eine gute Balance im Alltag.

Sie erhalten **30 Tage Urlaub** pro Jahr sowie **Urlaubs /Jahresleistungen** im Rahmen des Haustarifvertrags. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit einer **betrieblichen Altersvorsorge**, attraktiven **Mitarbeitendenangeboten** und umfassenden **Gesundheits- und Fitnessangeboten**. Auch **Sabbatical Modelle** stehen Ihnen offen – damit Sie berufliche Entwicklung und persönliche Ziele bestens miteinander verbinden können.

#Jobdrehscheibe

Sie wollen mit uns Gas geben? Starten Sie durch und bewerben Sie sich jetzt!

Quem somos

Mit einem Netzwerk von über 450 Standorten sichert Vergölst bundesweit die Mobilität der Kunden. 1926 in Aachen gegründet, ist der älteste Reifenfachhandel Deutschlands stetig gewachsen und hat sich mittlerweile als Spezialist für Reifen und Autoservice-Dienstleistungen etabliert. Seit 1974 ist Vergölst Teil des Continental Konzerns. Heute erwirtschaften rund 1.900 Mitarbeiter in ganz Deutschland einen jährlichen Umsatz von 330 Millionen Euro.