

**(JUNIOR) ACCOUNT MANAGER (M/W/D)**

**FÜR TELEKOMMUNIKATION**

**IM VERTRIEBSINNENDIENST B2B**

**STANDORT KÖLN & DÜSSELDORF**



Als Vertriebspartner von nationalen und internationalen Topunternehmen unterstützen wir unsere Kunden beim Verkauf ihrer Produkte, ausschließlich an Geschäftskunden. Gegründet 2003 in Nürnberg, gehören wir heute mit 300 Mitarbeitern zu den führenden Vertriebspezialisten in Deutschland. Unsere Expertise umfasst u. a. Account Management mit Cross- und Upselling, Leadmanagement, Neukundengewinnung oder Vertriebsconsulting. Unsere hauseigene SalesAcademy bildet unsere Vertriebskollegen mit professionellen Vertriebsstrainings aus.

Wir verantworten die Betreuung von 20.000 Mittelstandskunden im Geschäftskundenbereich der Vodafone GmbH und entwickeln die Kundenbeziehungen mit Hilfe unseres Innendienstteams weiter.

## > Ihre Aufgaben

- Sie betreuen im Namen von Vodafone einen bestehenden Kundenstamm im Geschäftskundenbereich
- Sie haben ein Gespür für die Bedürfnisse Ihrer Kunden und schnüren Pakete aus den Bereichen Internet, Telefonie, Festnetz und mobile Lösungen
- Von der ersten Bedarfsermittlung bis zum Vertragsabschluss sind Sie für Ihre Kunden vertrieblicher und fachlicher Ansprechpartner
- Ihr Ziel ist es, eine langfristige und erfolgreiche Beziehung zu den Kunden aufzubauen und zu erweitern

## > Ihr Profil

- Ein abgeschlossenes Studium (Bachelor) oder eine vergleichbare kaufmännische Qualifikation
- Wünschenswert sind erste Erfahrung im Vertrieb oder Verkauf
- Gerne geben wir auch talentierten Neu- und Berufseinsteigern eine Chance
- Großes Interesse an Telekommunikationsprodukten und -lösungen
- Spaß, Ausdauer und Biss beim Verkauf

## > Was Sie bei uns erwartet

Werden Sie Teil unseres innovativen Unternehmens, in das Sie Ihre bisherigen beruflichen und persönlichen Erfahrungen einbringen sowie erweitern können. Bei uns finden Sie ein **modernes Arbeitsumfeld**, das durch hohe **Eigenverantwortung** mit **flachen Hierarchien** und einer offenen **Feedbackkultur** geprägt ist. Unser Miteinander verstärken wir durch regelmäßige **Teamevents**, **Firmenfeiern** und monatliche „**Get-togethers**“ mit der Geschäftsführung. Spannende Mitarbeitervergünstigungen durch **Corporate Benefits** und einem **Zuschuss** zu unseren **Parkhausstellplätzen** dürfen natürlich bei uns nicht fehlen.

## > Sie haben noch Fragen?

Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen.

**Ihr Ansprechpartner für Köln & Düsseldorf:**

Robert Hoffmeyer

Robert.Hoffmeyer@suxceed.de, Telefon +49 2203 89 57 715



SUXXEED Sales for your Success GmbH



Hauptsitz  
Nordostpark 82 | 90411 Nürnberg  
Telefon: +4 911 6602 100 | Fax: +49 911 6602 200



Niederlassung Köln  
ABC Tower  
Ettore-Bugatti-Straße 6-14 | 51149 Köln  
Telefon: +49 2203 8957 700 | Fax: +49 2203 8957 701



E-Mail: info@suxceed.de | www.suxceed.de



**SUXXEED** THE SALES EVOLUTION GROUP®

**WIR**

**LASSEN**

**NICHTS**

**UNVERKAUFT.**

**TÄGLICH!**