

freie Handelsvertreter / Vertriebspartner (gn) im Direktvertrieb (D2D)

Referenznummer: SC-20616

Arbeitgeber:

Die moderne Welt der Kommunikation und Medien bietet eine nie da gewesene Vielfalt an Wissen, Information und Ideen. Der damit verbundene stetige und schnelle Wandel stellt eine immer größere Herausforderung für die Menschen dar. Unser Auftraggeber ermöglicht seinen Kunden den schnellen, einfachen und zuverlässigen Zugang zu dieser Welt. Ob jung oder alt, fortschrittlich oder eher konservativ, Privat- oder Geschäftskunde, in der Stadt oder auf dem Land – unser Auftraggeber bietet jedem Kunden genau die Lösung, die er wünscht. Möglich wird dies durch die großen Vorteile des Kabels, der leistungsfähigsten Fernseh- und Breitband-Infrastruktur Deutschlands.

Branche: Groß- und Einzelhandel

Region: NRW, Hessen, Baden-Württemberg

Aufgaben:

- Als selbständiger Verkaufsberater im regionalen Vertrieb vermitteln Sie die ganze Bandbreite: Kabel-TV, Highspeed-Internet, Telefonie und Mobilfunk.
- Sie betreuen ein regionales Vertriebsgebiet in Nordrhein-Westfalen, Hessen oder Baden-Württemberg.
- Eigenverantwortlich planen Sie Kundenbesuche, beraten Bestandskunden und akquirieren Neukunden.

Qualifikation:

- Sie haben ein freundliches und offenes Wesen, ein kompetentes und souveränes Auftreten und einen guten Draht zu Kunden.
- Idealerweise bringen Sie Erfahrung aus Verkauf oder (Direkt-)Vertrieb mit;
- motivierte Quereinsteiger sind ebenso herzlich willkommen. Sie besitzen einen Führerschein, verfügen im besten Fall über einen eigenen PKW
- Sie sind bereits selbstständig oder planen eine Selbstständigkeit nach § 84 HGB.

Geboten wird:

- Der aktuelle durchschnittliche Verdienst der Handelsvertreter (gn) im Unternehmen bei Vollzeit liegt im mittleren bis oberen 5-stelligen €-Bereich/Jahr
- Auf Sie wartet eine abwechslungsreiche Herausforderung im Außendienst – mit einem attraktiven Produktportfolio.
- Sie haben die Freiheit einer selbstständigen Tätigkeit und arbeiten eigenverantwortlich bei freier Zeiteinteilung.
- Sie betreuen ein regionales Verkaufsgebiet mit Bestands- und potentiellen Neukunden in der Nähe Ihres Wohnortes.
- Das Gebiet umfasst eine mittlere 5-stellige Anzahl

an Bestandskunden zum upselling und die gleiche Anzahl an potentielle Neukunden plus weitere Geschäftskunden.

- Ihr Teamleiter und Ihre Kollegen unterstützen Sie im Tagesgeschäft.
- Gute Umsätze bedeuten guter Verdienst; Sie profitieren von erfolgsabhängigen Provisionen und Prämien und können in der Startphase sogar eine finanzielle Unterstützung von bis zu 6 Monaten bekommen.
- Sie erhalten eine kostenlose Verkaufsausstattung, brauchen daher kein Startkapital.
- Sie werden von Trainern unserer Sales-Akademie intensiv auf Ihren erfolgreichen Berufsstart vorbereitet.
- Kostenfreie Einarbeitung und Ausbildung zum zertifizierten Mediaberater(IK)
- Bei Ihrer Entscheidung sich als Handelsvertreter selbständig zu machen, erhalten Sie professionelle Unterstützung.

freie Handelsvertreter / Vertriebspartner (gn) im Direktvertrieb (D2D)

Referenznummer: SC-20616

Bewerbungsweg:

Wenn Sie Interesse an der spannenden Aufgabe haben, senden Sie bitte Ihren aktuellen CV an nebenstehenden Berater. Gerne können Sie auch vorab telefonischen Kontakt aufnehmen und etwaige Fragen mit uns zu besprechen. Jürgen Versteeg

Partner Einzelhandel

versteeg@swissconsult.org

0049 211 176 07 644 oder 0049 211 176 07 636

Jürgen Versteeg - Partner

Tel. +49 (0) 173 8068870

Mail: versteeg@swissconsult.org