



Vertriebsmitarbeiter B2B / Dialog-Akquisition (m/w/d)

Ihr Herz schlägt für den Vertrieb und Sie wissen genau, wo es langgeht und wie es funktionieren soll? Sie verfügen über CRM-Erfahrungen - idealerweise mit Salesforce –, teilen Ihr Wissen und arbeiten gern in einem agilen Team? Perfekt!

Wir suchen aktuell für unseren Standort in **Düsseldorf** und/oder **Hamburg** in **Festanstellung** und **Vollzeit** nach mehreren Vertriebsmitarbeitern im Telemarketing (m/w/d).

Active International ist der weltweit führende Spezialist für Corporate Trade und wandelt Waren oder Dienstleistungen aus allen Branchen in zusätzliches Budget für Marketing und Services um. Gegründet 1984 in den USA agiert Active International heute mit rund 600 Mitarbeitern in 14 Ländern. Mit einem klaren Schwerpunkt im Mediageschäft engagieren wir uns als Unternehmen auch in den deutschen Fachverbänden Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. und Organisation Werbungtreibende im Markenverband (OWM). Als global agierendes Unternehmen in privater Hand verzeichnet Active International einen Jahresumsatz von über 1,5 Mrd. US-Dollar. In Deutschland ist Active International seit 1999 in Düsseldorf und seit Sommer 2017 auch in Hamburg ansässig.

Ihre Aufgaben:

- Research und Identifikation potenzieller Neukunden und Ansprechpartner
- Aktive Akquise von Neukunden aus dem B2B-Bereich durch Ansprache auf Entscheider-Ebene
- Terminvereinbarung mit qualifizierten Prospects für den Sales Director
- Inhaltliche Vorbereitung der Meetings und Pflege des CRM-Tools
- Unterstützung des Sales Directors und der Teamkollegen
- Kompetenter Ansprechpartner für das CRM (Salesforce)
- Aufsetzung, Begleitung, Analyse und Weiterentwicklung von (Salesforce-) Prozessen
- Konzeption und Implementierung neuer (automatisierter) Workflows
- Sicherstellung des Wissenstransfers innerhalb des Teams

Um den Anforderungen als Vertriebsmitarbeiter B2B / Dialog-Akquisition (w/m/d) gerecht zu werden, verfügen Sie bereits über mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrungen aus einem erklärungsbedürftigen Dienstleistungsbereich.

Darauf können Sie sich freuen:

- Anspruchsvolle Aufgaben in einem erfolgreichen, leistungsorientierten Team
- Die Möglichkeit zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege sowie ein partnerschaftliches und kollegiales Betriebsklima
- Ein cooles Büro im charmanten Düsseldorfer Umfeld oder ein modernes Büro in der Hamburger Innenstadt

So stellen wir uns unsere/n Mitarbeiter/in vor:

- Sie schätzen den Kontakt mit den unterschiedlichsten Menschen und haben ein Talent dafür, Netzwerke aufzubauen und zu pflegen
- Sie sind kommunikationsstark, kontaktfreudig, kundenorientiert und zeigen auch in außergewöhnlichen Situationen Belastbarkeit
- Sie verfügen über ein Grundverständnis der Betriebswirtschaft und können idealerweise auch Kenntnisse aus der Finanzwelt vorweisen
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Erfahrung in Salesforce (Sales Cloud) ist ein Plus
- Strukturierte Arbeitsweise und analytisches Denkvermögen
- Sehr gute Ausdrucksweise auf Deutsch und Englisch
- Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im Bereich Finanz oder Media

Überzeugen Sie uns von Ihrem Know-how und gestalten die Zukunft unseres Sales-Departments aktiv mit. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Auf die Bewerbungen freut sich:

Herr Christopher Samsinger

ACTIVE International GmbH

Burggrafenstraße 5

40545 Düsseldorf

oder an: bewerbungen@activeinternational.com