

<https://everyco.group/job/vertriebsinnendienst-mitarbeiter-fuer-bestandskunden-m-w-d-gesucht/>

Vertriebsinnendienst-Mitarbeiter Bestandskunden (m/w/d)

für

Arbeitgeber

Everyco – Gesellschaft für Handels- und Online Marketing mbH

Beschreibung

Gerne auch Wiedereinsteiger:innen nach der Elternzeit!

Wir, die Everyco Gesellschaft für Handels- & Online Marketing mbH, sind eine am Markt etablierte Marketing- und IT-Agentur und haben unseren Standort seit 2013 in der Schlossstadt Brühl. Für unsere mittelständischen Kunden, mit dem Schwerpunkt in der Automobilbranche, sind wir deutschlandweit tätig.

Wir suchen ein motiviertes Teammitglied für den Vertriebsaußendienst (m/w/d), das sich ausschließlich um die Betreuung und den Ausbau unserer bestehenden Kundenbeziehungen kümmert. Du nimmst aktiv und kontinuierlich telefonisch oder via E-Mail Kontakt zu Bestandskunden auf, deckst Bedarfe und Potentiale auf und bietest unsere Dienstleistungen aktiv an.

Idealerweise bringst Du ein gutes Gespür für die Bedarfe unserer Kundinnen und Kunden mit und hast Freude daran, projektübergreifenden Input zu geben und unsere Dienstleistungspakete aktiv anzupreisen.

Du willst wissen, was die Mitarbeiter:innen über Everyco denken?

<https://www.kununu.com/de/everyco-gesellschaft-fuer-handels-online-marketing-mbh/kommentare>

Unsere Benefits für Dich

Wir bieten Dir:

- Flexible Zeiteinteilung
- Möglichkeit zum Homeoffice
- Nutzung modernster Arbeitsmittel
- Persönliche Weiterentwicklungschancen
- Berücksichtigung individueller Wünsche

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Deine Aufgaben:

- **Stetiger Kontakt mit Bestandskundschaft:** Du kontaktierst unsere Bestandskundschaft via Telefon oder E-Mail, besprichst und siehst möglichen Bedarf und bietest aktiv unsere Dienstleistungen an.
- **Kundenportfolio-Management:** Du bist verantwortlich für die aktive Betreuung und Beratung unserer Bestandskundschaft. Dies beinhaltet die Durchführung von Bedarfsanalysen, die Anpassung unserer Angebote und die regelmäßige Analyse des bestehenden Kundenportfolios zur Identifikation von Umsatzsteigerungs- und Optimierungspotenzialen. Du erkennst und nutzt Cross-Selling-Potentiale und initiiert Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung und Steigerung der Kundenzufriedenheit.
- **Schulungen und Präsentationen:** Du führst Produktpräsentationen und Schulungen für Bestandskunden durch, um deren Kenntnisse über die

Start Anstellung

ab sofort

Arbeitsort

Heinrich-Esser-Str. 31, 50321, Brühl, Deutschland, Deutschland

Industrie / Gewerbe

Marketing

Arbeitszeiten

Täglich flexible Zeiteinteilung und/oder Home-Office

Gültig bis

31.12.2024

Veröffentlichungsdatum

24. Juni 2024

Produkte und Dienstleistungen zu vertiefen und den Verkauf neuer Produkte zu fördern.

- **Dokumentation und Reporting:** Du erstellst regelmäßige Berichte über Kundenaktivitäten, Verkaufszahlen und Marktanalysen für das Management. Außerdem pflegst Du eine aktuelle Datenbank aller Kundenkontakte, Interaktionen und Termine im CRM-System und stellst die Kundenzufriedenheit durch regelmäßige Kontakte und Follow-ups sicher.
- **Netzwerkbildung und Marktteilnahme:** Du vertrittst das Unternehmen auf Branchenmessen, Veranstaltungen und in Netzwerken, um Beziehungen zu bestehenden Kunden zu pflegen und zu stärken. Dabei sammelst Du Brancheninformationen und Wettbewerbsaktivitäten, um strategische Entscheidungen im Vertrieb zu unterstützen.

Qualifikationen / Anforderungen

Dein Profil:

- Kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Erfahrung im Vertriebsaußendienst, insbesondere im Bereich Bestandskundenmanagement
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Eigeninitiative und Weitblick

Kontakte

Wir freuen uns auf Deine aussagefähigen Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und Eintrittsdatum.

Everyco

Gesellschaft für Handels- & Online Marketing mbH

Benjamin Thiel
Heinrich-Esser-Str. 31
50321 Brühl

thiel@everyco.de