

## **INSIDE SALES MITARBEITER M/W/D (B2B) VOLLZEIT/TEILZEIT**

Die BrainProject GmbH konzentriert sich als spezialisierter Dienstleister seit über 20 Jahren auf das Thema telefonische Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenreaktivierung. Unsere Kunden sind mittelständische Unternehmen der IT-Branche mit erklärungsbedürftigen Produkten und Lösungen.

Das Wichtigste gleich vorneweg: Ihre telefonische Entscheider-Ansprache richtet sich ausschließlich an Unternehmen, die Interesse oder Bedarf an den anspruchsvollen Produkten oder Dienstleistungen unserer IT-Kunden haben! Und ganz wichtig, wir sind kein „klassisches“ CallCenter, aber überzeugen Sie sich einfach selbst – Anruf genügt!

### **Cooler Vertriebsaufgaben:**

- Sie sind der verlängerte, telefonische „Vertriebsarm“ für unsere IT-Kunden (SW-/Systemhäuser, IT-Hersteller und IT-Dienstleister)!
- Sie generieren erstes Interesse, recherchieren Bedarf, laden zu IT-Messen ein und vereinbaren Termine mit den Entscheidern mittelständischer IT-Unternehmen!
- Sie sind telefonischer „Interessewecker“ bei potenziellen neuen Kunden!
- Sie übergeben qualifizierte Potenziale an die Vertriebskollegen!
- Sie versenden Unternehmensbroschüren und fassen diese nach!

### **Ihr cooles Profil:**

- Wir suchen keine geborenen „Entertainer“, aber eine sympathische und selbstbewusste Ausstrahlung ist auf jeden Fall von Vorteil!
- Möchten Sie international für uns telefonieren? Kein Problem, Sie sollten nur gut Deutsch sprechen und schreiben!

- Eine „Prise“ Kommunikationsstärke und auf jeden Fall viel Spaß am Dialog mit Menschen!
- Allgemeine IT-Kenntnisse sind hilfreich, aber nicht unbedingt notwendig!
- Egal, ob junge Mutti oder Wiedereinsteiger, Generation 50+ oder Student!

### **Unser Angebot:**

- Hervorragende Verkehrsanbindung durch Bahnhofsnähe (keine 100m)!
- Flexible, individuelle Arbeitszeitmodelle (keine Wochenend- oder Schichtarbeit) – selbstverständlich auf Ihre jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten!
- Behindertengerechtes, barrierefreies Arbeitsumfeld!
- Vermittlung von Praxiswissen im Bereich Vertrieb (u.a. Einwandbehandlung und Vertriebsrhetorik), Neukundenakquise sowie Lösungen aus dem IT-Markt!
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung (vor allem der Kommunikations- und Dialogfähigkeiten) durch Coaching und „Training-on-the-Job“!
- Selbständiges Arbeiten in einem erfolgreichen, sympathischen Team!

**Wenn Sie Interesse an dieser coolen und äußerst vielseitigen Aufgabe haben, dann freuen wir uns schon heute auf Ihre Bewerbung. Über Ihren ersten telefonischen Kontakt freut sich:**

BrainProject GmbH  
Alena Geibel  
Bahnhofplatz 1, 76646 Bruchsal  
Tel.: 07251 – 9323 – 0  
[bewerbung@brain-project.de](mailto:bewerbung@brain-project.de)