

JOIN THE WINNING TEAM!

SUXXEED
SALES FOR YOUR SUCCESS

TEAMLEITER (M/W/D)

VERTRIEBSINNENDIENST B2B

STANDORT NÜRNBERG



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 sowie Vertriebsconsulting. Unsere hauseigene SalesAcademy bildet unsere Vertriebskollegen mit professionellen Vertriebsstrainings aus.

Für die Vodafone GmbH verantworten wir die Betreuung von Mittelstandskunden im Geschäftskundenbereich und entwickeln die Kundenbeziehungen mit Hilfe unseres Innendienstteams weiter.

Hier kommen Sie ins Spiel – wir suchen für unser Führungskräfteam Team am Standort Nürnberg tatkräftige Verstärkung!

> **Diese Aufgaben warten auf Sie**

- Fachliche und disziplinarische Führung eines Vertriebsinnendienstteams
- Verantwortung über die Erreichung von qualitativen und quantitativen Zielen, z.B. Umsatzziele eines fest zugeordneten Bestandskundenbereiches innerhalb Ihres Teams
- Durchführung von Mitarbeitergesprächen, z.B. Feedback, Zielvereinbarungsgespräche
- Entwicklung neuer Mitarbeiter (m/w/d) durch Coaching und Training
- Ableitung von Maßnahmen aus zur Verfügung stehenden Reports und Statistiken

> **Diese Qualifikationen bringen Sie mit**

- Mindestens 2 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung, idealerweise in der Telekommunikationsbranche, im Telesales-Umfeld oder Account Management
- Nachweisliche vertriebliche Erfolge im Inside Sales
- Ausgeprägte soziale Kompetenz, Führungsstärke und Belastbarkeit
- Begeisterung für Themen aus dem Bereich Digitalisierung und IoT (Internet of Things)
- Selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise

> **Diese Benefits bieten wir Ihnen**

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**, einem **Zuschuss** zum **Jobticket** und unseren **Parkhausstellplätzen** dürfen natürlich bei uns nicht fehlen.

> **HIER JETZT ONLINE BEWERBEN**

> **Sie haben noch Fragen?**

Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen.
Ihr Ansprechpartner: Stefan Ellinger
Stefan.Ellinger@suxceed.de, Telefon +49 911 6602 115



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!**