



Der DTAD ist Deutschlands führende B2B-Plattform für öffentliche Ausschreibungen, gewerbliche Aufträge und Bauvorhaben. Vom Architekten bis zum Zimmermann – Unternehmen aller Branchen nutzen unseren Service, um neue Aufträge zu finden und ihre Akquise zu optimieren.

Was uns ausmacht ist der Mix aus neuester Technologie, langjähriger Erfahrung und einem einzigartigen Team von mehr als 100 Mitarbeitern. In den letzten 18 Jahren haben wir bereits tausende Kunden von unseren Leistungen überzeugt. Um unsere Erfolgsgeschichte weiterzuschreiben, suchen wir Verstärkung für unser Team.

Sales Manager / Vertrieb im Innendienst / Standortgründer am Standort Leipzig (m/w) in Vollzeit

Sind Sie ein Spielertrainer, der vertrieblich in der Lage ist, mit gutem Beispiel voranzugehen und sukzessiv ein kleines, schlagkräftiges Sales Center aufzubauen? Wenn Sie auch gerade im Kopf eine Checkliste durchgehen, welche Schritte zum Aufbau erforderlich sind, dann sind Sie genau der Richtige für uns!

Wir suchen eine starke Persönlichkeit mit einer Passion für den Vertrieb und einem ausgeprägten Dienstleistungsgedanken. Als ein Teil der DTAD-Familie können Sie sich auf ein hoch professionelles Team, das Sie beim Aufbau unterstützt und Ihnen jederzeit zur Seite steht, freuen. Werden Sie unser Leuchtturm und Ansprechpartner für unseren neuen Standort in Leipzig und schaffen Sie sich selbst ihr erfolgreiches Team.

Ihre Aufgaben

- Im Vertriebsinnendienst liegt Ihr Fokus im Ausbau des Neukundengeschäfts im B2B-Bereich
- Sie beraten Interessenten bei der Produktauswahl und verantworten die intensive Betreuung unserer Kunden während einer Testphase
- Im Anschluss sind Sie zuständig für die Erstellung individueller Angebote und das Einholen der Beauftragungen
- Sie übernehmen Bewerbungsgespräche am Standort und helfen neuen Kollegen/innen beim Onboarding
- Sie sind erster Ansprechpartner des Sales Teams Leipzig und repräsentieren den Standort nach innen und nach außen
- Sie werden in allen Bereichen intensiv durch unseren Berliner Hauptstandort unterstützt – ohne jedoch gegängelt zu werden

Ihr Profil

- Ihre Berufserfahrung und Expertenkenntnisse im Vertrieb sind fundiert und helfen, schnell die richtigen Entscheidungen zu treffen
- Sie arbeiten eigenverantwortlich und stehen für ein faires und teamorientiertes Miteinander
- Sie haben Spaß an einer deutschlandweiten B2B-Telefonberatung für erklärungsbedürftige Produkte
- Sie sind ein Verkaufstalent; Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit gehören zu Ihren Stärken
- Sie zeichnet sicherer Umgang mit allen gängigen PC- und Internetanwendungen aus

Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeit bis max. 18 Uhr, keine Wochenend- und Feiertagsarbeit, keine Überstunden!
- Ein ansprechendes Vergütungssystem bestehend aus Fixum und erfolgsbasierter Provision bzw. Teamprämie
- Sukzessives Gestalten und Prägen eines neuen Standortes bei großem Mitspracherecht bei der Personalauswahl
- Intensives Mentoring-Programm für eine erfolgreiche Einarbeitung und ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld
- Individuelle Betreuung und zielgerichtete Förderung durch regelmäßige Feedbackgespräche sowie attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- Regelmäßige Teamevents und weitere Benefits
- Ein motiviertes und aufgeschlossenes Team, kein Call Center!
- Die Arbeit in unserem schnell wachsenden Unternehmen bietet alle Freiheiten und die Möglichkeit, Ideen und die eigene Persönlichkeit voll einzubringen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an karriere@dtad.de.