



vodafone

Was immer Du startest, kann die Welt bewegen.

Ein schneller Markt. Aber ein Team, das immer ganz vorne liegt. Weil alle die Bereitschaft teilen, einen Schritt schneller, eine Idee besser und dabei zuverlässiger zu sein. Vodafone prägt die Welt der Telekommunikation entscheidend. Arbeiten Sie mit daran, die Zukunft der Telekommunikation zu gestalten.

Chance für Hochschulabsolventen (m/w) im Geschäftskundenvertrieb

DE080356-DE0002-000065

Standort: (Baden-Württemberg)

Das Leben ist zu kurz für langweilige Aufgaben:

Von Anfang an mitten drin. Verantwortung, Aufstiegschancen und attraktive Leistungen. Der perfekte Einstieg ins Berufsleben bei Vodafone Enterprise. Starten auch Sie bei uns von Anbeginn durch und lernen Sie Vertrieb auf höchstem Niveau. Sie übernehmen Verantwortung für den Verkauf attraktiver Standardprodukte und individueller Lösungen an mittelständische Geschäftskunden. Auch bei der Akquise neuer Kunden können Sie zeigen, was in Ihnen steckt. Mit Ihrer Arbeit leisten Sie einen maßgeblichen Beitrag, unsere hohe Präsenz, Betreuung und Kundenbindung in Ihrem Vertriebsgebiet zu sichern. So beschäftigen Sie sich mit der Analyse des Verkaufsgebiets und der Qualifizierung von Kundenkontakten; der Analyse und Akquisition des Neukundenpotenzials; der Ausschöpfung des vorhandenen Kundenpotenzials; der Reduktion der Kündigungen sowie mit der Durchführung von Bedarfsanalysen beim Kunden. Bei all dem tragen Sie schon früh eigenständig Verantwortung. Sei es bei Terminvereinbarungen, Vertriebsbesuchen, Angebotserstellungen und dem Vertragsabschluss, der Kundenbetreuung bis hin zur Kundenrückgewinnung. Hierbei können Sie selbstverständlich jederzeit auf die Unterstützung der Vertriebsspezialisten und ihrer Führungskraft zählen.

Wer zu uns gehört, sieht man sofort:

Sie haben erste Erfahrung im Vertrieb von Telco- oder IT-Produkten. Aber was Ihre Kenntnisse des deutschen Telekommunikationsmarktes betrifft, sind Sie schon ein alter Hase. Dies gilt insbesondere für die angebotenen Produkte und Lösungen und die Bedarfsdeckung und Preisstruktur. Ein abgeschlossenes Studium bzw. eine abgeschlossene Ausbildung setzen wir bei Ihnen voraus. Um bei uns von Anbeginn durchzustarten, benötigen Sie fundiertes technisches Wissen, eine ausgeprägte Vertriebs- und Zielorientierung sowie das Verständnis für erstklassiges Beziehungsmanagement. Gute Präsentationsfähigkeiten, eine klare und begeisterte Kommunikation, analytisches und strategisches Denken, selbstständiges Arbeiten, sicheres und seriöses Auftreten, Belastbarkeit und Verlässlichkeit – als dies sind Fähigkeiten, an denen wir und unsere Kunden Sie täglich messen. Wir suchen keine Mitläufer, sondern Mit- und Vordenker. Denn genau dies sind wir selbst.

Starten Sie dort, wo Karrierewege jeden Tag neue Ziele bereithalten. Weil Vodafone als Global Player für Menschen mit hohen Potenzialen exzellente Möglichkeiten bereithält. In einer Unternehmenskultur, die Wert auf die Offenheit für Ideen, Leidenschaft und Kreativität legt. Willkommen im Abenteuer!

Das Vodafone Recruiting-Team freut sich auf Ihre Online-Bewerbung und steht Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

www.vodafone.de/jobs

0800 – 172 22 73 37

power to you