

# Quereinsteiger Vertrieb & Sales (m/w/d)

(176)

📍 Standort: Köln    📄 Anstellungsart(en): Vollzeit    📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

## Sei Teil einer neuen Art von Vertrieb!

Du hast den unbändigen Willen Deals zu closen?

Warme Leads zu generieren ist für dich ein leichtes?

Du liebst und lebst Vertrieb?

Wir haben den Job der zu dir passt! Ab sofort suchen wir für einen Kunden im Kölner Süden.

## Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Neukundengewinnung
- Aufbau, Verwaltung und Erweiterung einer eigenen sales pipeline mit der Unterstützung deiner neuen Kollegen
- Warmakquise am Telefon, über Email-Kampagnen und andere Netzwerke
- Erstellen von individuellen value based sales pitches und deren Präsentation beim Kunden
- Closen von Deals

## Fachliche Anforderungen

- Du bist kommunikativ
- Du hast Kenntnisse in den sozialen Medien und Grundverständnis von Werbung
- Kundenorientierung und die Fähigkeit, dem Kunden einen value based pitch zu präsentieren
- Deutsche Sprachkenntnisse, andere Sprachen sind ein Plus
- Erfahrungen mit HubSpot/Salesforce und LinkedIn von Vorteil

## Benefits:

- Die Möglichkeit mit einem ambitionierten Team an einer gemeinsamen Mission zu arbeiten
- Exklusives Wissen aus der Praxis, welches du dein ganzes Leben lang nutzen kannst
- Faire Vergütung aufgrund des eingebrachten Wertes
- Teilnahme an verschiedenen Seminaren und Workshops
- Fachliche Einarbeitung sowie individuelle Entwicklungsmöglichkeiten

## Kontaktdaten:

Jan Truch

Tel: +49 2921-78531-100

WhatsApp: +49 171 6898473

[www.headfound.com](http://www.headfound.com)

HEADFOUND GmbH

Opmünder Weg 65

59494 Soest

**HEADFOUND – WE FOUND**

**HEADFOUND GmbH**, Im Mediapark 5, 50670 Köln, Amtsgericht Köln: HRB 96264, USt.-IdNr.: DE 321 009 412

**Geschäftsführer:** Michael Truch (CEO), Jan Truch (COO)