

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

(9651)

📍 Standort: Essen

Zweck und Ziel der Stelle

Jetzt als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) in der Personaldienstleistung in Essen durchstarten!

Du bist im Vertrieb zu Hause – egal ob im Callcenter, im Außendienst oder im B2B-Sales – und hast Lust auf den nächsten Karriereschritt? Dann werde Teil von KÖTTER Personalservice in Essen!

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) gewinnst du aktiv neue Kunden, betreust bestehende Geschäftspartner und baust dir dein eigenes Netzwerk im regionalen Markt auf. Dabei kannst du deine Vertriebserfahrung gezielt einsetzen und weiter ausbauen – in einem starken Team und mit klaren Entwicklungsmöglichkeiten.

Entwicklungspotential / Perspektiven

- Attraktives Gehaltspaket
- Eine offene und ehrliche Arbeitsatmosphäre
- Ein beständiger Familienbetrieb mit 90 Jahren Tradition gepaart mit der Aufbaustruktur eines Großunternehmens
- Die Möglichkeit, die Weiterentwicklung der Niederlassung aktiv zu beeinflussen
- 30 Tage Urlaub
- Professionelle Einarbeitung und Personalentwicklung
- Eine unbefristete und sichere Festanstellung
- Attraktive Angebote und Rabatte bei unseren Vertragspartnern über unser Mitarbeitervorteilsprogramm

Bedeutung für das Unternehmen

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation – z. B. im Versicherungs- oder Finanzvertrieb, Einzelhandel, Callcenter oder im Außendienst
- Alternativ: mehrjährige Erfahrung im Vertrieb (z. B. als Vertriebsmitarbeiter, Sales Consultant, Kundenberater, Außendienstmitarbeiter oder Account Manager)
- Erfahrung in der Kundenakquise (B2B oder B2C), idealerweise im aktiven Vertrieb oder Telefonvertrieb
- Freude am Verkauf, an der Gewinnung neuer Kunden sowie am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und ein sicheres Auftreten im Umgang mit Entscheidern und Geschäftskunden
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigeninitiative und Abschlussstärke
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie die Bereitschaft, sich in CRM-Systeme und digitale Vertriebstools einzuarbeiten

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden im regionalen Vertriebsgebiet sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen

- Aktive Ansprache von Unternehmen (B2B) telefonisch, digital und im persönlichen Außendienst
- Bedarfsermittlung bei Kunden und Entwicklung passender Personallösungen gemeinsam mit der Niederlassung
- Aufbau und Pflege eines eigenen Kundenstamms sowie kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Führen von Vertrags- und Konditionsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem internen Team zur erfolgreichen Umsetzung der Kundenaufträge
- Regelmäßige Terminplanung, Kundenbesuche und Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im System

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Erkennst Du Dich wieder?

Dann melde Dich gerne bei uns – wir besprechen gemeinsam den weiteren Bewerbungsverlauf. Du kannst uns anrufen, Deine Unterlagen online einreichen oder sie uns postalisch zusenden.

Ansprechpartner: Frau Nazmiye Güven

Telefon: 02012788474

Email: nazmiye.gueven@koetter.de

Whatsapp: +491732788128

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!

[Impressum](#)

