https://plans4events.de/job/beziehungsmanagerin-im-vertrieb-fokus-kundenbeziehungen-m-w-d/

BeziehungsmanagerIn im Vertrieb – Fokus Kundenbeziehungen (m/w/d)

Arbeitgeber
Plans 4 Events

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
Sofort

Arbeitsort
Heisstraße 51, 48145, Münster, NRW, Deutschland
Remote work from: BRD

Arbeitszeiten
40

Veröffentlichungsdatum
20. Juli 2025

Beschreibung

Vertriebseinstieg mit Verantwortung, Struktur und Perspektive

Du willst den Einstieg in den Vertrieb – aber nicht irgendeinen. Du möchtest mit System arbeiten, Ergebnisse sehen und deine Pipeline steuern, statt nur zu reagieren? Dann gestalte mit uns den ersten und entscheidenden Schritt im Vertriebsprozess.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Du bist verantwortlich für den **strategischen Erstkontakt zu potenziellen B2B-Kunden** – per Telefon, E-Mail oder Social Selling.
- Du **recherchierst gezielt Zielunternehmen**, identifizierst relevante Ansprechpartner:innen und qualifizierst Leads.
- Du führst **strukturierte Erstgespräche**, weckst Interesse und bereitest den Übergang an das Closing-Team sauber vor.
- Du arbeitest eng mit dem Sales-Team zusammen und sorgst für eine **verlässlich gepflegte Pipeline** im CRM.
- Du testest neue Ansätze, analysierst Daten und optimierst deine Outreach-Strategie kontinuierlich.

Qualifikationen / Anforderungen

- Starke Eigenmotivation und Zielorientierung – du willst sichtbar etwas bewegen.
- Du kannst professionell kommunizieren, bleibst dabei fokussiert und überzeugend.
- Du arbeitest gerne strukturiert, systematisch und mit klaren KPIs.
- Du hast bereits erste Erfahrung im Vertrieb, Kundenkontakt oder Telefonmarketing gesammelt.
- CRM-Systeme und digitale Tools (z. B. HubSpot, LinkedIn Sales Navigator) sind für dich willkommene Werkzeuge.

Benefits

- Eine klar definierte Rolle mit konkreten Zielen und messbaren Erfolgen.
- Ein strukturiertes Onboarding, Training on the Job und eine klare Entwicklungsperspektive Richtung Account Management oder Closing.
- Ein Umfeld, in dem **Vertriebsleistung anerkannt und sichtbar belohnt** wird
- Kurze Entscheidungswege, klare Strukturen und ein Team, das **Effizienz und Fokus** schätzt.
- Modernste Tools, klare Prozesse und eine **hochqualitative Dienstleistung**, hinter der du stehen kannst.

Sonstiges

Wir suchen Persönlichkeiten, keine Lebensläufe! Damit wir einen ersten Eindruck von Dir gewinnen können, fülle bitte diesen Persönlichkeitsfragebogen aus: Deine Persönlichkeit

Du willst im Vertrieb durchstarten – mit Verantwortung, Zahlenfokus und Aufstiegsmöglichkeiten? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit Gehaltsvorstellung, Dein Persönlichkeitsergebnis und einen kurzfristigen Eintrittstermin in unsere Agentur. Schick uns Deine Bewerbung an info@plans4events.de

Wir freuen uns auf deinen Beitrag zur Pipeline.