

Inside Sales Agent / Vertrieb B2B

Berlin, 16. November 2015

Du stehst gerne in der ersten Reihe? Du hast keine Probleme mit fremden Personen telefonisch in Kontakt zu treten? Du bist ein talentierter Verkäufer und möchtest nicht 8 Stunden am Tag in einem Laden stehen und doch nur den Mindestlohn verdienen? Dann komm zu uns! Arbeite aus unseres Büros im Zentrum Berlins oder von Zuhause aus. Verdienne deinem Talent entsprechend und beweise uns, dass du ein Macher bist.

Zur Unterstützung unseres Sales Teams suchen wir ab sofort einen Sales Agent, der unser schnell wachsendes Unternehmen unterstützt und aktiv mitgestaltet.

Über Trustami

Trustami schafft Vertrauen im Internet!

Wir sind Trustami, ein junges Startup mit Sitz an der TU Berlin. Als Spin-Off eines Forschungsprojektes bieten wir einen Service für die Mitnahme und Bündelung von Bewertungen und anderen Informationen auf einem digitalen Vertrauensausweis. Unserer Fokus liegt im E-Commerce Bereich, wo Verkäufer ihre Bewertungen von bekannten Plattformen mitnehmen und auf ihrem eigenen Shop oder auf anderen Plattformen mit wenigen Klicks anzeigen können. Unsere Kunden erreichen durch Trustami eine Umsatzsteigerung um bis zu 35 %.

Deshalb wachsen wir momentan sehr stark und suchen nach motivierten Mitarbeitern in Voll- oder Teilzeit (gerne auch Studenten), die gemeinsam mit uns unseren Vertrieb auf- und ausbauen und unsere Vision eines vertrauenswürdigen Internets teilen.

Deine Aufgabe

- Ansprache von Zielkunden sowie Bearbeitung eingehender Anfragen
- Terminvereinbarung und Kundenberatung am Telefon
- Unterstützung bei der Entwicklung und Optimierung von Vertriebsstrategien
- Enge Zusammenarbeit mit dem Customer Service und der Geschäftsführung
- Umgang mit unserer CRM-Software: Leadauswahl und Qualifikation, Festhalten aller Arbeitsschritte, Marketing-Kampagnen
- Verantwortung und Realisierung von quantitativen und qualitativen Zielen

Dein Profil

- Du kommunizierst gerne telefonisch, hast ein ruhiges, freundliches und hilfsbereites Wesen
- Du hast eine starke Vertriebspersönlichkeit, bestenfalls mit Erfahrung im E-Commerce
- Du kannst sicher mit dem PC umgehen und hast eine generelle IT-Affinität
- Du kennst dich mit CRM-Software aus oder bist bereit, dich einzuarbeiten
- Deine Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind auf muttersprachlichem Niveau
- Du bist ehrgeizig und hast Spaß an der Arbeit

Geboten wird

- Flexible Arbeit von Zuhause oder aus unseren Büros
- Ein Vergütungssystem, das die Qualität Deiner Arbeit und Deinen Einsatz belohnt sowie zusätzliche Incentives bietet
- Junges und dynamisches Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- Möglichkeiten sich aktiv in die Mitgestaltung des Startups einzubringen
- Zentrale Lage der Büros in der TU Berlin

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an Dr. Jonas Repschläger unter: info@trustami.com

Hast du weitere Fragen? Dann ruf uns einfach kurz unter 030 314 78782 an.