Seit über 10 Jahren begleiten wir Fach- und Führungskräfte auf ihrem Weg zum nächsten Karriereschritt und unterstützen Unternehmen bei der Gewinnung passender Talente. Unser Anspruch ist es, schnell, verbindlich und auf Augenhöhe zu arbeiten.

Bei uns findest du die Freiheit, unternehmerisch zu handeln und hast gleichzeitig die Unterstützung eines starken Teams im Rücken. Du kennst die Welt der Personalvermittlung, erkennst Chancen frühzeitig und weißt, wie aus einem ersten Gespräch eine langfristige Kundenbeziehung wird. Vertrieb bedeutet für dich nicht nur Akquise, sondern nachhaltige Kundenentwicklung, Beratung und Erfolg.

Vielleicht arbeitest du aktuell als Personalberater, Recruitment Consultant oder selbstständiger Vermittler und bist es gewohnt, Akquise, Kundenbetreuung und Recruiting allein zu stemmen. Bei uns kannst du dich stärker auf das konzentrieren, was du besonders gut kannst: Kunden gewinnen, Potenziale identifizieren und Geschäft ausbauen.

Während du den Markt entwickelst und neue Kundenbeziehungen aufbaust, unterstützt dich unser erfahrenes Recruiting-Team bei der Suche, Ansprache und Auswahl geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten.

Für unser wachsendes internes Team suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit mit Netzwerk, Eigeninitiative und Begeisterung für den Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen.

Klingt nach deinem nächsten Schritt? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen. Bitte sende uns deine Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung, gewünschtem Stundenumfang sowie deinem möglichen Eintrittstermin. Lass uns gemeinsam wachsen.

Vertriebsmitarbeiter Personalberatung (gn) – 100 % remote

(1716)

Standort: Berlin Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Deine Aufgaben:

- Aktive Gewinnung neuer Kunden und Vermittlungsaufträge mittels telefonischer Ansprache sowie Umsetzung von Akquise- und Nachfassaktionen
- Eigenständige Leadgenerierung und Qualifizierung von Geschäftskontakten, Identifikation von Personalbedarfen und Platzierung unserer Dienstleistungen am Markt
- Aufbau und nachhaltige Entwicklung von Kundenbeziehungen
- Beratung und Betreuung von Kunden während des gesamten Vermittlungsprozesses inklusive Verhandlung von Vertrags- und Vermittlungsbedingungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Recruiting-Team zur erfolgreichen Besetzung offener Positionen mit der Präsentation geeigneter Kandidat:innen beim Kunden
- Datenrecherche, Marktbeobachtung sowie Pflege und Aktualisierung unseres CRM-Systems

Das bringst du mit:

- Erfahrung in der Personalvermittlung, Personalberatung oder Personaldienstleistung
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und Kundenentwicklung
- Idealerweise ein bestehendes Kundennetzwerk und Freude am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft am Telefon

- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und sicheres Auftreten
- Unternehmerisches Denken sowie ein hohes Maß an Eigenverantwortung
- Strukturierte Arbeitsweise, hohe Eigenmotivation und klare Erfolgsorientierung
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Das erwartet dich bei uns:

- Maximale Flexibilität durch Homeoffice und freie Arbeitszeitgestaltung
- Attraktive Vergütung mit Erfolgs- und Treueprämien nach erfolgreicher Einarbeitung
- Unterstützung durch ein erfahrenes Recruiting-Team
- Moderne Arbeitsmittel und strukturierte Einarbeitung
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Corporate Benefits und EGYM Wellpass
- Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege mit der Möglichkeit, dein eigenes Marktsegment aktiv weiterzuentwickeln
- Flache Hierarchien und eine offene Du-Kultur in einem Umfeld, das Eigenverantwortung schätzt und Erfolge sichtbar macht

Deine Ansprechpartnerin:

home of jobs Berlin GmbH
Standort Leipzig
Nicole Knorr
Niederlassungsleiterin
T:+49-341-991605-10
n.knorr@homeofjobs.de

Abteilung(en): intern

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Impressum