

## Focus on your Career

Die AVESKA | Sales Solutions GmbH in Friedrichsdorf bei Frankfurt am Main ist eine B2B-Telemarketing Agentur, die hochprofessionelle Vertriebsunterstützung für Midrange und Enterprise Unternehmen im IT-Bereich leistet. Seit 2011 stehen bei uns Kundenorientierung, Beratung und Qualität an erster Stelle und sorgen mit aktuell 23 Mitarbeitern für ein stetiges und organisches Wachstum.

Für unser Vertriebsteam suchen wir Sie als engagierten und motivierten

## **Inside Sales Mitarbeiter / Quereinsteiger Telemarketing im B2B-Bereich (m/w/d)**

### Ihre Aufgaben:

- Die Telefonische Neukundenakquise im B2B-Bereich. Neue Verkaufschancen für unsere Kunden zu generieren ist Ihre oberste Priorität bei uns.
- Sie agieren im Vertriebsprozess als echter Teamplayer im Zusammenspiel mit Ihren Kollegen aus dem Vertrieb und anderen Bereichen.
- Sie halten Ihrer generierten Verkaufschancen nach, um den Termin für unseren Partner stattfinden zu lassen.
- Schulungen im IT-Umfeld intern, wie auch von unseren Auftragsgebern in Bezug auf die jeweilige Kampagne und das dahinterstehende IT Produkt, führen Sie durch.
- Sie betreuen und pflegen Beziehungen, die Sie im Rahmen Ihrer Tätigkeit aufgebaut haben.
- Unsere laufenden Projekte unterstützen Sie kreativ

### Ihr Profil:

- Erste Berufserfahrungen im Vertrieb oder Erfahrung in der Vertriebstelefonie
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Hohe Vertriebsaffinität, Teamfähigkeit, ausgeprägte Kundenorientierung
- Kommunikationsfähigkeit
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

### Unsere Benefits:

- Attraktives Gehalt, leistungsgerechte Vergütung, überdurchschnittliche Bezahlung
- Jahresabschlussbonus in Form von Amazon Gutscheinen
- Flexible Arbeitszeiten
- Homeoffice
- Regelmäßige Mitarbeitererevents
- Offene Feedback-Kultur sowie starker Zusammenhalt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Helle und moderne Arbeitsräume
- Gute Verkehrsanbindung (Bus & Bahn), Gewerbegebiet an der Autobahn A5
- Zentrale Innenstadtlage
- Kostenlose Parkplätze

Durch individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, wachsende Strukturen und das stetige Schulen von branchenspezifischem Know-how können Sie Ihre Vertriebsstärken bei uns weiter ausbauen.

### Worauf also noch warten?

Wir möchten Sie kennenlernen – und das schnell und unkompliziert!

Senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an:

AVESKA | Sales Solutions GmbH  
Am Zollstock 1  
D-61381 Friedrichsdorf

Herrn Simon Arnold  
Telefon +49 (0) 61 72 / 38 83 10  
E-Mail: [bewerbung@aveska.de](mailto:bewerbung@aveska.de)

**aveska.de**