

# Vertriebsmitarbeiter Kundenakquise/Outbound (m/w/d)

**STANDORT ST. JOHANN**

## DEINE AUFGABEN

- › Telefonische Neukundenakquisition im Bereich B2B (Reifenfachhändler, Autohäuser, Kfz-Werkstätten)
- › Kundenbedarfsanalyse
- › Betreuung der gewonnenen Neukunden in der Anfangsphase und Einführung in unsere Handelsplattform
- › Unterstützung in der Kundenberatung während der Saisonzeiten
- › Im weiteren Verlauf Möglichkeit zur Übernahme der Teamleitung und Schulung der Mitarbeiter im Bereich Outbound

## DEIN PROFIL

- › Idealerweise 3 - 5 Jahre Erfahrung im aktiven B2B Vertrieb, Verkauf, Außendienst oder Outbound
- › Spaß am Vertrieb und am empathischen Dialog mit Kunden
- › Hohes Maß an Eigeninitiative und Engagement
- › Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft
- › Hohe PC-Affinität und sicherer Umgang mit MS-Office
- › Verantwortungsvolle, sorgfältige und zielorientierte Arbeitsweise

## DEINE VORTEILE

- › Hohe Erfolgsquote und klar definierte Zielgruppe
- › TÜV-SÜD zertifiziertes B2B Portal (tyresystem.de)
- › Ein motiviertes Team mit flachen Hierarchien und viel Gestaltungsspielraum
- › Mitarbeitererevents, Benefits, Snacks & Drinks u.v.m.

## ÜBER UNS

Wir sind ein stark wachsendes E-Commerce-Unternehmen mit derzeit rund 100 Mitarbeitern in Ulm und St. Johann auf der Schwäbischen Alb. Mit Leidenschaft und schwäbischem Fleiß entwickeln wir eigene Softwarelösungen für unsere B2B- und B2C-Handelsplattformen *tyresystem.de* und *reifensuche.com*.

RSU steht für großes Engagement und clevere Ideen im Online-Handel. In der Zukunft stehen auch weiterhin alle Zeichen auf Wachstum und Entwicklung.

**Komm in unser Team und schreibe mit an unserer Erfolgsgeschichte!**

## KONTAKT

Sende deine Bewerbung unter Angabe deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

Anja Scharf  
jobs@rsu-reifen.de  
07122/825 93-556

RSU GmbH  
Ohnastetter Str. 36  
72813 St. Johann  
www.rsu-reifen.de

