Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

Wir bieten Ihnen eine hochspannende und abwechslungsreiche Aufgabe in einer Branche, die sich durch technologischen Vorsprung in einem kontinuierlichen Wachstum befindet.

Zur Verstärkung unserer **Sales-Teams** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere

Direktvertriebler (m/w) im Außendienst in den Bundesländern NRW, Hessen und Baden-Württemberg

Die Position ist in unserem Unternehmensbereich **New Build** angesiedelt. Dieser Bereich verantwortet die Neugewinnung von Geschäfts- und Endkunden auf der Basis von infrastrukturellen Investitionen. Die regionale Netz-Expansion trägt zu einem wesentlichen Teil zum Gesamtwachstum der Unitymedia bei.

Als Sales Manager im Bereich New Build verantworten Sie die Neukundenakquise von Geschäfts- und Endkunden in Ihrem Vertriebsgebiet. Werden Sie Teil unseres engagierten Vertriebsteams!

Ihre Aufgaben

- Abwechslungsreiche Neukundenakquise im Endkunden- und Geschäftskundenbereich
- Erreichung einer Abschlussquote (Vor- oder Nachvermarktung) in einem eng definierten Vertriebsgebiet
- Kundenorientierte Beratung zu unseren Möglichkeiten des Netzausbaus, um noch nicht angeschlossenen Wohneinheiten die Möglichkeit eines Unitymedia-Anschlusses zu bieten sowie Beratung zu unseren Business-Tarifen direkt vor Ort
- Unterstützen Sie unseren jungen und stark wachsenden Geschäftszweig mit Ihrem Einsatz

Ihre Stärken

- Sie sind leidenschaftlicher Vertriebler, kontaktfreudig und kommunikationsstark
- Sie arbeiten gerne selbstständig, flexibel und mit freier Zeiteinteilung
- Sie sind gerne im Außendienst tätig und verstehen sich als Teamplayer
- Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und der Wille zum Erfolg sind für Sie grundlegende Werte
- Sie haben eine schnelle Auffassungsgabe und Spaß daran, die Produktwelten auch bis hin zur technischen Realisierung zu verstehen, um Kunden auch mit Technologieverständnis zu überzeugen
- Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Zielorientierung sowie Reisebereitschaft

Das können Sie von uns erwarten

- Attraktive Vergütung bestehend aus Fixum und Provisionen
- Kostenfreie Ausstattung (Telefon, Laptop, Dienstwagen)
- Ein innovatives Produktportfolio
- Keine finanziellen Vorleistungen nötig
- Planungssicherheit – Anstellung mit fixem Grundgehalt
- Vollzeitnahe Teilzeitmodelle (80/90%) – mehr Zeit für Familie, Privatleben und Work-Life-Balance
- Attraktive Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten (z. B. Englisch-Kurse, Projektmanagement)
- Attraktive Weiterentwicklungsmöglichkeiten und einen Karrierepfad in einem internationalen Konzern (Sales Manager > Senior Sales Manager > Führungslaufbahn oder Fachlaufbahn mit Weiterentwicklung zum Key Account Manager)

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann freut sich Lara Litzbarski auf Ihre Bewerbung per E-Mail an lara.litzbarski@unitymedia.de oder über das Online-Formular. Auch bei Rückfragen zur Position oder zum Team steht Ihnen Frau Litzbarski gern zur Verfügung.

Unitymedia als Arbeitgeber

"The right place to be" - wenn Sie ein Zuhause für Ihr Engagement und Ihre Ideen suchen.

Wir fördern Ihre Professionalität, Ihre Kreativität und Ihre Leidenschaft, denn zufriedene Mitarbeiter bedeuten zufriedene Kunden und Kundenservice ist unsere Priorität.

Das haben wir erkannt - und dafür wurden wir sogar ausgezeichnet!

AON
BESTEMPLOYER
GERMANY | 2016

Ergänzen Sie unser Team - gemeinsam können wir viel erreichen.

unitymedia

Erfahren Sie mehr über Unitymedia als Arbeitgeber:
www.unitymedia.de/unternehmen/karriere

Jetzt bewerben >