

Die DealerCenter Digital GmbH ist ein Software-Unternehmen, das sich die Digitalisierung des Fachhandels zum Ziel gesetzt hat. Mit unserem BikeCenter haben wir ein einzigartiges branchenführendes Produkt speziell für den Zweiradmarkt entwickelt und erfolgreich etabliert. Bereits über 500 Fahrrad-Händler nutzen unsere digitale Verkaufsunterstützung. Damit ist das BikeCenter aktuell das am stärksten wachsende Kiosk-System im weltweiten Boom-Markt Fahrrad & eBike. Wir sind ein ambitioniertes, interdisziplinäres Team, auf der Suche nach vorausdenkenden Menschen, die mit uns die Zukunft des Fachhandels prägen.



Wir suchen ab sofort

am Standort Landshut mit Option auf Homeoffice

B2B Telesales / Telemarketing Agent Vertriebsinnendienst ^(w/m/d)

Deine Aufgaben

- Du wirst via Telefon bei B2B Interessenten (Fahrradfachhändler DACH-Region) für einen kostenlosen, unverbindlichen Test des BikeCenters.
- Über die aktive Telefonakquise berätst und gewinnst du Neukunden.
- Du begeisterst potentielle Kunden in enger Zusammenarbeit mit dem Kundenservice und Produktmanagement.
- Du unterstützt den Kundensupport bei der ganzheitlichen Betreuung und Beratung unserer Neu- und Bestandskunden über alle Kommunikationskanäle (z.B. Erfassung und Bearbeitung von Kundenanfragen und -aufträgen, Nachverfolgung und Begleitung bis zum Auftragsabschluss, allgemeine Kundenkorrespondenz, Hilfe bei technischen Problemen, Erfassung von Servicefällen).
- Du erfasst und pflegst kontinuierlich die Stammdaten in unserem CRM.

Dein Profil

- Du nimmst gerne den Hörer in die Hand und bezeichnest dich selbst als souveränen und kommunikationsstarken Menschen. Den Spaß an der professionellen B2B-Telefonakquise merkt man dir an.
- Du hast bereits fundierte Erfahrungen in der persönlichen, telefonischen oder schriftlichen Kundengewinnung und -beratung gesammelt und verfügst über hervorragende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Dein Handeln ist stets vertriebs- und serviceorientiert. Auch in schwierigen Kundengesprächen behältst du einen kühlen Kopf.

Dein Profil

- Mit deiner Kommunikationsstärke, ausgeprägten Kundenorientierung, Freude an der Beratung und Affinität zum BikeCenter, weißt du genau, worauf es unseren Kunden ankommt und zeigst dich abschlussstark im Verkaufsgespräch.
- Du verfügst über eine begeisterungsfähige, empathische und charmante Persönlichkeit.
- Du zeigst ein hohes Maß an Eigeninitiative, Eigenmotivation sowie Selbstorganisation. Belastbarkeit und Durchsetzungsvermögen zeichnen dich aus.
- Du hast keine Scheu, dich in neue Software-Tools einzuarbeiten und anzuwenden.
- Idealerweise bist du Technik- und Internetaffin und hast Interesse an digitalen Produkten.

Was Dich erwartet

- Dich erwartet eine offene Arbeitsatmosphäre, die durch flache Hierarchien geprägt ist. Innerhalb eines dynamischen, jungen und motivierenden Arbeitsumfeldes mit wertschätzender Unternehmenskultur, wird dir viel Spielraum geboten, eigene Idee einzubringen.
- Du erhältst eine intensive Einarbeitung. Jeder in unserem kleinen Team steht dir mit Rat und Tat zur Seite.
- Wir setzen auf innovative Arbeitswelten. Mit einem modern ausgestatteten Arbeitsplatz und der Option (in der Mehrheit) im Home Office zu arbeiten, legen wir das Fundament für eine optimale Work-Life-Balance.
- Deine flexiblen Arbeitszeiten (Mo - Fr) orientieren sich weitgehend an der telefonischen Erreichbarkeit der Fahrradläden.
- Eine leistungsgerechte, attraktive Vergütung ist selbstverständlich.
- Wasser und exzellenter(!) Kaffee sind bei uns kostenlos.

Bereit, Teil eines großartigen Teams zu werden?

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und frühesten Eintrittstermin an:

DealerCenter Digital GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 6
84034 Landshut

z.Hd. Jasmin Hagl
jobs@bike.center
089 997 408 388

We digitize retail.
www.bike.center