# Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Fair Treat ist ein Familienunternehmen im Mittelstand, das sich auf Personal- und Servicedienstleistungen spezialisiert hat. Unser Firmensitz befindet sich strategisch günstig im Schnittpunkt von Unterfranken, Bergstraße, Rhein Main und Odenwald. Obwohl wir eine starke regionale Verankerung haben, sind unsere Kunden sowohl regional als auch überregional tätig.

Unsere Arbeitsweise basiert auf einem ganzheitlichen Ansatz, bei dem der Fokus immer auf dem Menschen liegt. Seit mehr als einem Jahrzehnt sind wir die Lösung für unsere Kunden, wenn es um professionelle, schnelle und maßgeschneiderte Dienstleistungen geht. Unsere Garantien dafür sind transparente Abläufe, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und eine offene, ehrliche Kommunikationspolitik.

Fair Treat unterstützt Unternehmen und soziale Einrichtungen mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Bei uns erhalten Sie alles aus einer Hand.

# Sales Telefonie B2B (m/w/d) - ab 17€ in Eschborn

**(2279)**

Standort: Eschborn  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

## Zweck und Ziel der Stelle

Du bist ein Verkaufstalent am Telefon, hast Spaß an der Kundenakquise und liebst es, Ziele zu erreichen? Dann bewirb dich jetzt! Für unseren Kunden suchen wir ab sofort motivierte B2B Sales Mitarbeiter **(m/w/d)** mit Leidenschaft für den Telefonvertrieb.

## Entwicklungspotential / Perspektiven

Wir bieten:

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Abwechslungsreiche und kommunikative Tätigkeit
- Moderne Arbeitsplätze und professionelle Einarbeitung
- Attraktive Vergütung und Bonusmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten (Vollzeit/Teilzeit)
- Arbeiten in einem motivierten und freundlichen Team

## Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

### Ihre Aufgaben:

- Aktive telefonische Neukundenakquise (B2B/B2C) zur Gewinnung neuer Geschäftspartner
- Verkauf von Produkten und Dienstleistungen am Telefon mit dem Ziel, Abschlüsse zu erzielen
- Terminvereinbarung für den Außendienst und Qualifizierung von Leads
- Bestandskundenpflege durch gezielte Ansprache für Up-Selling und Cross-Selling
- Durchführung von Marktforschungsumfragen und Kundenbefragungen
- Professionelle Einwandbehandlung und überzeugende Argumentation am Telefon

- Dokumentation aller Gesprächsergebnisse im CRM-System
- Erreichung individueller und teambezogener Verkaufsziele

## Ihr Profil:

- Kommunikationsstärke und eine überzeugende, freundliche Telefonstimme
- Verkaufstalent mit ausgeprägter Abschlussorientierung
- Selbstbewusstes Auftreten und hohe Eigenmotivation
- Belastbarkeit und Frustrationstoleranz im Umgang mit Absagen
- Teamfähigkeit und Zuverlässigkeit
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen (z. B. Salesforce, HubSpot)
- Erfahrung im Telefonvertrieb oder Kundenservice von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen sind ein Plus

## Kontaktdaten für Stellenanzeige

Ihr Ansprechpartner:
Herr Mahid Butt
m.butt@fair-treat.de
+49 173 1868141

**Fair Treat Inhouse GmbH**
Mombacher Straße 52
55122 Mainz

**Art(en) des Personalbedarfs:** Neubesetzung

**Tarifvertrag:** BAP/DGB

Impressum