

MAGPOWER

Mitarbeiter. Gewinnen.

https://magpower.ruhr/?post_type=jobs&p=1863

Kundenberater / Vertriebsmanager (m/w/d) (100% Homeoffice)

Beschreibung

- Du übernimmst Unternehmen, die ihren Fragebogen bereits ausgefüllt haben – kein Cold Calling, aber echtes Verkaufen.
- Du erkennst Potenziale, führst strukturierte Gespräche und leitest Unternehmen gezielt vom kostenfreien Score zum bezahlten Sichtbarkeitspaket.
- Du bist die Stimme des Unternehmens am Telefon und im Video-Call: Du machst Nachhaltigkeit greifbar, erklärst den Score, führst Einwände souverän und bringst Gespräche zu klaren Entscheidungen.
- Du berichtest direkt an das Gründerteam und arbeitest eng mit Marketing und Redaktion zusammen, um aus Feedback messbare Ergebnisse zu machen.
- Du verkaufst nicht, um zu überzeugen – sondern um Unternehmen klarzumachen, was sie gewinnen, wenn sie sichtbar werden.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Gespräche mit Unternehmen führen, die sich bereits registriert und ihren Fragebogen abgeschlossen haben.
- In kurzen Discovery-Calls Bedarf, Motivation und Potenzial erkennen – und Free → Paid Conversions erzielen.
- Nutzen und Wirkung des internen-Scores verständlich erklären.
- Potenziale identifizieren, Unternehmen zu klaren Entscheidungen führen und Umsatz verantworten.
- Alle Aktivitäten im CRM dokumentieren und Pipeline sauber halten.
- Eng mit Redaktion, Marketing und Produktteam zusammenarbeiten, um Leads und Botschaften weiterzuentwickeln.
- Aus qualifizierten Kontakten zufriedene, wiederkehrende Kund:innen machen.

Qualifikationen / Anforderungen

- Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Inside Sales – du weißt, was Abschlusskraft bedeutet.
- Verhandlungssicheres Deutsch und ein souveränes Auftreten auf Entscheider-Ebene.
- Freude an klarer Kommunikation – fragen, verstehen, führen.
- Strukturierte, verlässliche Arbeitsweise – du steuerst deine Ergebnisse, nicht den Zufall.
- Interesse an Nachhaltigkeit und Digitalisierung.
- Sicher im digitalen Arbeiten (z. B. Google Meet, CloseCRM, PowerPoint u. a.).
- Selbstorganisiertes Arbeiten im Remote-Umfeld.

Arbeitgeber

MAGPOWER GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

Ab sofort

Arbeitsort

Essen, Hannover

Remote work possible

Kontakte

MAGPOWER GmbH

Office: Lindenallee 1 10, 45127 Essen

Hauptverwaltung: Bochumer Str. 64, 45276 Essen

Telefon: +49 (0) 176 63045383

E-Mail: hallo@magpower.ruhr

Veröffentlichungsdatum

28. Oktober 2025

Leistungen der Anstellung

- 100 % Remote – arbeite dort, wo du am produktivsten bist.
- Unbefristeter Vertrag, Vollzeit.
- 30 Tage Urlaub.
- Monatlich zwei gemeinsame Offsite-Tage für Austausch, Fokus & Team.
- Wöchentliche Schulungen mit erfahrenen Expert:innen aus Vertrieb & Kommunikation.
- Fortlaufendes Coaching und individuelle Entwicklung.
- Ein professionelles Team mit klarer Mission und kurzen Entscheidungswegen.
- Marktgerechte Vergütung mit Fixgehalt und Bonus (ca. 40–45 T € Bruttojahresgehalt, je nach Erfahrung).