



Telefónica



Telefónica Deutschland ist Teil des spanischen Telekommunikationskonzerns Telefónica S.A. mit Hauptsitz in Madrid. In Deutschland sind wir der größte Mobilfunkanbieter nach Kundenzahlen und vor allem durch unsere Premiummarke o2 bekannt. Mit unseren insgesamt 130.000 motivierten Mitarbeitern in 21 Ländern gestalten wir die digitale Welt von morgen nach den Bedürfnissen der Menschen.

Inside Sales Manager (m/w/d) New Business B2B Sales

Was sind Deine Herausforderungen bei uns?

Du hast fundierte Erfahrung im Vertrieb. Prospects und unbekannte Ansprechpartner schrecken dich nicht ab, sondern motivieren dich erst recht? Du hörst deinem Gegenüber aktiv zu und verstehst seine Herausforderungen? Unternehmen zu überzeugen und als Kunden zu gewinnen ist das, was dich antreibt.

In einer zunehmend komplexen und vernetzten Business-Welt machst du die Dinge einfach und verständlich. Dazu gehören Produkte aus den Bereichen Mobilfunk und Festnetz, aber auch Unternehmensnetzwerke, wie SD-WAN sowie Security- und IoT-Lösungen. Als Speerspitze des Vertriebs bist du Markenbotschafter von O2 Business und Teil der Telefónica-Familie. Du willst den maximalen Erfolg und zeigst jeden Tag Biss und Einsatz

Unsere Benefits:

- Überdurchschnittliches Provisionsmodell mit unbegrenzten Verdienstmöglichkeiten
- Motivierender Start-up-Charakter, flache Hierarchien, Top-Weiterbildungsmöglichkeiten und schnelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Einarbeitungsprogramm und sicherer Arbeitsplatz bei einem führenden Telko-Konzern
- Home Office nach Deiner erfolgreichen Einarbeitung möglich
- Eine Branche mit höchster Relevanz und ständigen technologischen Innovationen
- Ein hilfsbereites und aufgeschlossenes, dynamisches Team, welches durch Wertschätzung und Performance angetrieben wird

Was Du mitbringst?

- Du hast bereits Erfahrungen im Vertrieb am Telefon mit Geschäftskunden gesammelt
- Du besitzt einen Hochschulabschluss oder eine vergleichbare Ausbildung im kaufmännischen Sektor
- Du hast ein strategisches, analytisches und vertriebsorientiertes Denkvermögen
- Du bist ein Organisationstalent und kennst die Bedürfnisse deiner Kunden
- Du handelst erfolgsorientiert, eigenverantwortlich und mit viel Leidenschaft für den Verkauf
- Du drückst dich eloquent in Wort und Schrift aus, sprichst Englisch und kennst dich mit dem Tool „Salesforce“ aus (kann, aber kein Muss)

Wie Du dich bewirbst?

- Überzeuge uns mit Deinem aussagekräftigen Lebenslauf sowie dazugehörigen Zeugnissen.
- Ein Motivations schreiben brauchst Du bei uns nicht.

Bewirb dich jetzt unter: [Inside Sales Manager \(m/w/d\) New Business B2B Sales - Telefónica Germany Business Sales GmbH \(telefonica.com\)](#)

Für Rückfragen: lisa.badura@telefonica.com

Bei gleicher Eignung werden Bewerber (m/w/d) mit einer Schwerbehinderung bevorzugt berücksichtigt.

Alle Geschlechter sind bei uns gleichermaßen willkommen.

