



Terminierung / Sales Assistant - Berlin (m/w)

Karriere bei Websitebutler

Du bist hochmotiviert, engagiert und willst etwas bewegen? Dann sind wir die richtige Wahl für Dich! Websitebutler befindet sich auf einem rasanten Wachstumspfad und wir haben die Vision der führende Full-Service-Website-Anbieter in Deutschland zu werden. Wir bieten Dir eine herausfordernde Stelle und sind auf der Suche nach einem Teammitglied, das uns mit seiner Persönlichkeit und Kompetenz bereichert und viel Freude daran hat, gemeinsam mit Websitebutler Großes zu schaffen. Worauf wartest Du noch?

Was Du bei uns machst?

- Terminvereinbarung und Koordination der Kundentermine für unsere Sales Manager
- Telefonische Ansprachen von potenziellen Kunden
- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Eigenverantwortliche Unterstützung des Vertriebsteams im Backoffice
- (Re-)Präsentation unseres Startups

Was wir von Dir erwarten?

- Im Idealfall erste oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, sowie Erfolge im B2B Bereich
- Überzeugungskraft am Telefon und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Ambitionierte, strukturierte und hochmotivierte Arbeitsweise
- Terminvereinbarung und Koordination der Kundentermine für unsere Sales Manager
- Idealerweise ein wirtschaftswissenschaftliches Studium

Was wir Dir bieten!

- Ein attraktives Gehalt, bestehend aus Festgehalt und ungedeckelter Provision
- Schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien in einem dynamischen Unternehmen
- Regelmäßige Coachings und Wertschätzung deiner Arbeit
- Ein hochmotiviertes und kollegiales Team, das Dich bei Deiner Arbeit unterstützt
- Spannende neue Herausforderungen mit Gestaltungsspielraum und Verantwortung
- Und natürlich eine volle Arbeitsausstattung

Wir wollen was bewegen, Du auch?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail, inklusive Deines nächstmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung. Hast Du noch Fragen? Dann wende Dich an Nathalie Pérez Sievers: jobs@websitebutler.de