

- ✓ **Wünschen Sie sich, dass Sie sich Freitag schon auf Montag freuen können?**
- ✓ **Dazu wünschen Sie sich eine Zusammenarbeit mit einem motivierten und erfolgsorientierten Vertriebsteam, mit dem Sie sich gemeinsam stetig weiterentwickeln können?**
- ✓ **Vielleicht ist es auch Ihr Wunsch, viel telefonieren zu dürfen, Bestandskunden noch glücklicher zu machen und diesen einen echten, fachlichen Mehrwert zu bieten?**

Dann möchte BEHR'S Ihren Wunsch sehr gerne erfüllen!
Denn wir suchen ab sofort in Hamburg einen

Verkaufsaktiven Mitarbeiter im Innendienst (m/w) **für die Beratung und den Verkauf unserer Seminare, Kongresse** **und elektronischen Produkte im B2B.** **(in Teilzeit oder Vollzeit)**

BEHR'S gehört zu den führenden Informationsanbietern im Bereich Lebensmittelrecht, Lebensmitteltechnologie, Lebensmittelhygiene, Gemeinschaftsverpflegung und Pflege im Gesundheitswesen. Mit elektronischen Medien, Software, E-Learning, Print-Produkten und Seminaren sowie Konferenzen bedienen wir unsere anspruchsvollen Kunden mit innovativen und praxisgerechten Produkten.

Und hier kommen Sie ins Spiel: Sie kommunizieren in Ihrer telefonischen Vermarktung mit Entscheidern auf Augenhöhe, stellen deren Situation und Bedarf fest, beraten diese lösungsorientiert, überwinden flexibel Vor- und Einwände und fokussieren stets den erfolgreichen Abschluss.

Wie wir Sie begeistern möchten:

- Sie können Ihr Gehalt selbst bestimmen, da Sie neben einem Grundgehalt zusätzlich umsatzabhängig vergütet werden.
- Sie sparen sich viel Zeit in der Akquise und genießen den Komfort, qualitativ hochwertige Kontakte zu erhalten. So können Sie schnell und nachhaltig Erfolge feiern.
- Sie können sicher gehen, dass Sie schnell auf Flughöhe sein werden, da Sie eine individuelle und fachlich relevante Einarbeitung und auch Weiterbildung erhalten.
- Fühlen Sie sich wohl in einem Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einem Betriebsklima mit familiärem Charme.

Wie Sie uns begeistern können:

- Sie lieben und beherrschen den aktiven Verkauf an Entscheider im B2B.
- Sie haben ein gutes Durchhaltevermögen, sind gewissenhaft und selbstorganisiert.
- Sie sind maximal eigenmotiviert und konzentrieren sich gern auf Erfolge im Abschluss statt auf Niederlagen.
- Sie sind sehr gut am Telefon und haben idealerweise Erfahrungen im erfolgreichen Vertrieb am Telefon.

Lassen Sie uns einander kennenlernen und bewerben Sie sich mit Ihren Unterlagen bitte per E-Mail bei Herrn Dr. Alexander Beissenhirtz, karriere@behrs.de.