



## DIE PAPE Consulting Group AG sucht SIE

Unser Klient ist spezialisiert auf Individuallösungen in der Telekommunikationsindustrie. Mit 18.000 Mitarbeitern und 150.000 Kunden weltweit werden diese mit Produkten und individuellem Service versorgt.

Zur Verstärkung und Ausbau des Teams suchen wir für unseren Mandanten einen

---

### *Inside Sales Representative*

*JOB-ID: 14003*

---

#### **WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?**

- attraktive Vergütung zzgl. hohem realistischem, leistungsabhängigen Provisionsmodell
- 100% Homeoffice whrd. Corona, danach teilweise
- Interessantes und breites Aufgabenfeld, mit viel Eigenverantwortung und Entscheidungsfreiheit
- Förderung zur Mitgestaltung interner Prozesse - Designen des eigenen Arbeitsplatzes
- Startup Mentalität mit Konzernbackup im Hintergrund
- Intensive Einarbeitungsphase in die Besonderheiten der IT und individuelles Mentoring
- Gezielte Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- "Du-Mentalität" bis zur Geschäftsführung
- Zugriff auf ein weltweites Netzwerk und Expertengruppen
- Firmenhandy und leistungsfähiges Firmenlaptop
- 30 Urlaubstage
- Betriebliche Altersvorsorge
- Kostenlose Getränke im Büro

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

## DIE POSITION

- Betreuung von Bestandskunden und Ausbau des eigenen Kundenstamms: durch telefonische Kundenakquise erweiterst Du Deinen Kundenstamm. Hierzu zählt im ersten Schritt auch die eigenständige Identifikation deiner relevanten Ansprechpartner
- Aktives Beziehungsmanagement: Du bist der Single Point of Contact für Deine Kunden und triffst alle Entscheidungen, die Deine Kunden betreffen, eigenständig und setzt Deine Ideen mit Kreativität und Eigeninitiative um
- Kundenentwicklung und Identifikation von Potentialen: Du kontaktierst regelmäßig und aktiv Deine Kunden. Hierbei lernst Du den Bedarf des Kunden kennen und schöpft cross- und upsale Potentiale aus
- Angebotserstellung und das Führen von Verhandlungen: Du stehst im engen Kontakt mit den internen Stabsstellen sowie einer Vielzahl an Herstellern mit deren Hilfe du individuelle Angebote für deine Kunde erstellst und kalkulierst
- Auftragserfassung, Koordination und Überwachung: Du erfasst Deine Kundenaufträge und koordinierst den Warenverkehr. Du entscheidest eigenständig auf welchem Wege die Ware an Deinen Kunden gelangen soll und bist Hauptansprechpartner des Lieferanten, Kunden und der internen Einkaufsabteilung
- Administration und Optimierung: als Teil unseres Vertriebsteams wirst Du Deine Vorgänge transparent für Kolleginnen und Kollegen digital ablegen, interne Informationen pflegen, Dein Wissen und Deine Erfahrungen mit dem Team teilen sowie Deinen frischen Einblick in unsere Prozesse nutzen, um Verbesserungen voranzutreiben

## DER IDEALE KANDIDAT

- Leidenschaft für den Vertrieb und Wille zum Erfolg
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- "Macher"-Mentalität und Motivation, Dich im Team zu engagieren und weiterzuentwickeln
- Eine selbstständige, organisierte und zielgerichtete Arbeitsweise
- Team- und Organisationsfähigkeit
- Unternehmerischer Sachverstand
- Kreativität um Lösungen zu erarbeiten
- Erfahrung im Vertrieb, gerne auch branchenfremd
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache sind von Vorteil

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

---

*GET IN TOUCH*

---

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater:  
Jennifer Eder, [jennifer.eder@pape.de](mailto:jennifer.eder@pape.de), Tel.: +49 89 954 5997-0

Berater : Jennifer Eder  
Berater E-Mail : [jennifer.eder@pape.de](mailto:jennifer.eder@pape.de)  
Berater Telefon : +49 (0)89 9545997-0



Jennifer Eder

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



---

## ÜBER UNS

---

Vielfach ausgezeichnet von der WIRTSCHAFTSWOCHE • FOCUS • DIE WELT • EXPERTEER • und als HEADHUNTER OF THE YEAR ist PAPE als Personalberatung eine der führenden Unternehmen in Deutschland und verlässlicher Partner im Besetzen hochkarätiger Spezialisten und Führungskräfte in ausgewählten Branchen und Positionen.

Schwerpunkte der PAPE Consulting Group AG Personalberatung, die seit 30 Jahren erfolgreich am Markt agiert, ist der Ansatz als Lösungsanbieter. Das beinhaltet das Recruiting von Fach- und Führungskräften, den Executive Search auf Top Management, C-Level und Vorstandsebene, die Durchführung von Assessments, Coachings, Trainings, Diagnostik sowie das Outplacement/ Newplacement. Hinzu kommen neue innovative Methoden, wie Perspektivenberatung, StaffingPro, VideoCoaching und inverses Headhunting.

Zu den Klienten gehören mehr als 1.500 Unternehmen aus allen Branchen, von Start up's, kleinen und mittelständischen Firmen bis hin zu weltweit tätigen, internationalen Konzernen.

Durch den Ansatz als Lösungsanbieter unterscheidet sich PAPE ganz wesentlich von den Mitbewerbern sowie durch die branchenbezogene Qualifikation der Berater und den unbedingten Willen und das Versprechen, jedes Mandat erfolgreich umzusetzen.

Das höchste Ziel ist immer der „Perfect Match“ zwischen personalsuchendem Unternehmen und hochqualifizierten Kandidaten.

### **C r e a t e for recruiting!**

PAPE Consulting Group AG Personalberatung  
Herzog-Heinrich-Straße 18

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



80336 München  
Tel.: 089 954 5997-0  
<https://www.pape.de>

---

*PAPE – THE AWARD WINNING COMPANY*

---



HEADHUNTER  
OF THE YEAR

**Wir sind sehr stolz über die vielen Auszeichnungen**, die wir als Personalberatung für unsere Arbeit erhalten und die mehr aussagen, als wenn man sich nur selbst bewundert.

In 2020 sind wir vom **Handelsblatt & WirtschaftsWoche** in der Branche „Personalberatung“ als TOP Mittelstandsdienstleister ausgezeichnet worden. Zudem hat uns auch **DIE WELT** 2020 erneut zur TOP Beratung gewählt. Das **FOCUS Magazin** hat uns mitgeteilt, dass wir auch **2020 wieder zu Deutschlands Top-Personaldienstleistern** gehören. In den Jahren zuvor haben wir u.a. den **Branchen-Oscar „Headhunter of The Year“** von Experteer mit XING erhalten.

Es ist Ehre und Verpflichtung zugleich, auch in Zukunft Pionier und Branchenvorreiter zu sein.

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

Pape Consulting Group AG Personalberatung  
FON: +49 (0)89 -954 599 7-0 , Herzog-Heinrich-Straße 18, D-80336 München, WEB: [pape.de](https://www.pape.de)