

Sie machen sich auf den Weg zu einem der innovativsten IT-Unternehmen Europas – und gleichzeitig zu einem Arbeitgeber, der Ihnen in vielerlei Hinsicht viel geben kann. Denn bei Netigate handelt es sich um den Anbieter einer führenden webbasierten Befragungssoftware mit Stammsitz in Stockholm. Die einzigartige Software ermöglicht Nutzern, schnell und unkompliziert hochwertige Befragungen über das Internet durchzuführen. Netigate hat in Europa bereits über 500 Firmenkunden aller Branchen von seinen Leistungen überzeugt. Die deutsche Zentrale befindet sich in Wiesbaden. Weitere Infos über Ihren zukünftigen Arbeitgeber finden Sie unter: www.netigate.de

Account Manager (m/w) Telesales **Standort: Wiesbaden**

Kunden am Telefon von einem tollen Produkt zu überzeugen und in der Folge umfassend zu beraten – das wird Ihre zentrale Herausforderung in dem durchweg sympathischen Kundenservice-Team von Netigate sein.

Ihre Aufgaben:

- Akquisition von neuen Unternehmenskunden (B2B)
- Vertragsabschluss mit Neukunden
- Technische Beratung der Kunden in laufenden Projekten
- Client Development

Netigate bietet Ihnen:

- eine attraktive variable Vergütung mit interessantem Fix-Anteil
- intensive Schulungen auf Produktebene und in Verkaufstechniken
- sympathische Kollegen und ein angenehme, skandinavisch-lockeres Arbeitsumfeld fern jeglicher Call-Center-Atmosphäre

Dafür erwartet Netigate:

- Biss, Begeisterungsfähigkeit und Redegewandheit
- Spaß am Telefonieren
- Praxis im Inbound-/Outbound-Geschäft, z.B. im Call-Center oder Vertriebsinnendienst
- Betriebswirtschaftliches Grundverständnis
- Internet-Affinität

Fühlen Sie sich dieser Aufgabe gewachsen? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige E-Mail-Bewerbung mit aussagekräftigem Anschreiben, Lebenslauf und (Arbeits-) Zeugnissen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an bewerbung@netigate.de.

Für eine vertrauliche Behandlung garantieren wir. Sperrvermerke werden selbstverständlich berücksichtigt.