Sales Manager B2B (w/m) (60–80 %)

Telekommunikation | Geschäftskunden | Privatkunden

Sie haben Freude am Verkaufen, begeistern Menschen und möchten etwas bewegen?

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Die **mocom gmbh** ist ein persönlich geführtes Unternehmen im Bereich Telekommunikation. Wir bieten Geschäfts- und Privatkunden individuelle Lösungen rund um Internet, Telefonie, TV und Mobile. Dabei setzen wir auf persönliche Beratung, unkomplizierte Zusammenarbeit und langfristige Kundenbeziehungen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **per sofort oder nach Vereinbarung** eine engagierte, kommunikative und verkaufsorientierte Persönlichkeit, die Freude daran hat, neue Geschäftskunden zu gewinnen und unsere Kunden kompetent zu beraten.

Ihre Aufgaben

Geschäftskunden – Ihr Schwerpunkt (ca. 80 %)

- Sie gewinnen neue Geschäftskunden und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf.
- Sie bearbeiten Leads, erkennen Verkaufschancen und entwickeln diese gezielt weiter.
- Sie kontaktieren potenzielle Geschäftskunden und vereinbaren Beratungstermine.
- Sie führen Verkaufsgespräche telefonisch, online oder direkt beim Kunden vor Ort.
- Sie erstellen Angebote, verfolgen diese aktiv nach und begleiten Interessenten bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Sie erarbeiten gemeinsam mit unserem technischen Team passende Telekommunikationslösungen.

Privatkunden – Beratung und Betreuung (ca. 20 %)

- Sie betreuen Privatkunden telefonisch, per E-Mail oder bei uns im Büro.
- Sie beraten zu unseren Internet-, Telefonie-, TV- und Mobile-Angeboten und erkennen zusätzliche Verkaufsmöglichkeiten.
- Sie erstellen Angebote und unterstützen bei der Abwicklung von Kundenaufträgen.

Das bringen Sie mit

- **Verkaufen macht Ihnen Spass!** Sie gehen offen auf Menschen zu und können sie für passende Lösungen begeistern.
- Sie überzeugen mit einem sicheren Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick.
- Sie arbeiten selbständig, strukturiert und zielorientiert.
- Sie haben idealerweise Erfahrung im Verkauf, vorzugsweise im B2B-Umfeld.
- Sie interessieren sich für Telekommunikation und digitale Technologien.
- Sie verfügen über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sie sind im Umgang mit digitalen Anwendungen sicher.
- Sie besitzen einen Führerausweis der Kategorie B.

Sie kommen aus einer anderen Branche? Kein Problem! Verkaufstalent, Eigeninitiative und Freude am Umgang mit Menschen sind uns wichtiger als spezifische Branchenkenntnisse. Das nötige Fachwissen vermitteln wir Ihnen gerne.

Darauf können Sie sich freuen

- **5 Wochen Ferien** – Zeit zum Abschalten und Auftanken.
- **Eigenes Geschäftsfahrzeug** – für Ihre Kundenbesuche im Aussendienst.
- **Homeoffice möglich** – für eine flexible Gestaltung Ihres Arbeitsalltags.
- **Abwechslungsreicher Arbeitsort** – in unserem Büro in Münsingen, bei Geschäftskunden vor Ort oder im Homeoffice.
- **Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiheit** – Sie können eigene Ideen einbringen und unseren Verkauf aktiv mitentwickeln.
- **Ein kleines, kollegiales Team** – kurze Entscheidungswege, unkomplizierte Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung.
- **Bestehende Verkaufschancen** – Sie können auf bereits vorhandenen Leads aufbauen.
- **Sorgfältige Einarbeitung** – wir machen Sie mit unseren Produkten und Lösungen vertraut.
- **Attraktive Anstellungsbedingungen** – faire Entlöhnung, zeitgemässe Sozialleistungen und Entwicklungsmöglichkeiten.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen! Senden Sie Ihre Bewerbung per E-Mail an **markus.mosimann@mocom.ch**.

Sie haben noch Fragen? Markus Mosimann gibt Ihnen unter **031 521 21 21** gerne Auskunft. mocom gmbh, Erlenauweg 17, 3110 Münsingen, www.mocom.ch