

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt:  
**Vertriebsprofi (m/w) im Homeoffice und Außendienst**  
für den Vertrieb der Vertriebssoftware **ATWsales**

### Wer wir sind:

**ATWmedia** wurde im Jahr 2000 gegründet und befindet sich mit den Standorten Erfurt und Wuppertal in stetigem Wachstum. **ATWmedia** ist Spezialist für datenbankbasierte Cloudanwendungen. Dabei handelt es sich unter anderem um die Software **ATWsales** zur Vertrieboptimierung für den Mittelstand. **ATWsales** ist ein System zur Vertriebsunterstützung und -Automatisierung – vom Angebot bis zur Rechnungsstellung und darüber hinaus. **ATWsales** differenziert sich insbesondere über Einfachheit, Agilität der Softwarelösung und durch exzellenten Kundenservice.

### Ihre Tätigkeit/Aufgaben:

- Sie arbeiten freiberuflich im Homeoffice sowie im Außendienst für uns.
- Dabei entscheiden Sie mit der nötigen Sensibilität und Erfahrung, wann ein Termin im Sinne des potenziellen Kunden ist und wann auch ein telefonischer Kontakt/Verkauf gewünscht ist.
- Sie sollten mind. 20 Wochenstunden für diese Tätigkeit einplanen.
- Um die Software kennenzulernen, erhalten Sie eigene Zugänge.
- Über gewohnte Wege wie Social Media Marketing, Eventmarketing, Onlinemarketing und der Kaltakquise generieren Sie Leads. In telefonischen Gesprächen lernen Sie die Bedürfnisse des potenziellen Kunden kennen und erstellen mit Unterstützung Ihres Auftraggebers Angebote.
- Zu Beginn der Zusammenarbeit werden bei Bedarf Außendiensttermine durch die Geschäftsführer selbst wahrgenommen. Weiterführend sollten Sie die Person sein, die Außendiensttermine wahrnimmt.
- Ihre Aufgabe ist die bundesweite Kundenakquise, wobei pot. Außendienst-Kandidaten selbstverständlich in erreichbarer Nähe liegen sollten.
- Nach einem ersten Start und kontinuierlichem Leadaufbau sind "realistisch" mindestens 10–12 Abschlüsse im Monat möglich.

## Ihr Profil/unsere Anforderungen:

- Sie sollten Erfahrungen in den folgenden Bereichen mitbringen: Außendienst, Kaltakquise, Social Media Marketing, Online Marketing, Webinare, Leadgenerierung, gezielte Kontaktgenerierung zu Vertriebsleitern und Geschäftsführern (u.A. auch über Online- und Social Media Marketing)
- Sie haben die Fähigkeit zur Kommunikation (auch schriftlich) und Interaktion mit Geschäftsführern auf Augenhöhe.
- Wir wünschen uns von Ihnen Eigenschaften wie Selbständigkeit, Aufrichtigkeit, Loyalität, Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Verbindlichkeit, Professionalität, Beständigkeit sowie Spaß und Begeisterung für Ihre Arbeit.
- Statt der „biegen-und-brechen-Mentalität“ sollte für Sie vielmehr Nachhaltiges und strategisches Arbeiten selbstverständlich sein.

## Ihre Vergütung:

Wir zahlen eine der herausfordernden Aufgabe angemessene Vergütung, die deutlich über dem durchschnittlichen Provisionssatz für diese Art von Produkt liegt.

## Was können Sie von ATWmedia erwarten:

- Professionelle Startup-Atmosphäre in noch jungem aber etablierten Unternehmen mit wirtschaftlich stabiler Basis
- Ein junges, agiles Team mit flachen Hierarchien und langjähriger Erfahrung (geführt durch Dipl.-Ing. und erfahrenen Managementberater)
- Nach einer Kennenlern-Phase von vertrauensvoller Zusammenarbeit stellen wir Ihnen den Aufstieg zum Regionalleiter in Aussicht.
- Eine mögliche Festanstellung mit einer sicheren Zukunft in einem stabilen Unternehmen

## Ihre Bewerbung:

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit relevanten Nachweisen und Zeugnissen bevorzugt per Email an:

[bewerbung@atwmedia.de](mailto:bewerbung@atwmedia.de)

Betreff: **Bewerbung ATWsales**