

TELUTION entwickelt Software- & Web-Anwendungen zur Digitalisierung von Unternehmensprozessen. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, Ressourcen wirtschaftlicher einzusetzen, Kosten zu sparen und höhere Umsätze zu generieren. Zuverlässig, flexibel und zukunftsorientiert – TELUTION ist der professionelle Partner für die Digitalisierung im Unternehmen.

Möchten Sie Teil unseres dynamischen Teams werden? Dann bewerben Sie sich jetzt als

## **Vertriebsmitarbeiter Akquise im Innendienst (m/w) Baldmöglichst am Standort Waiblingen**

### WAS SIE ERWARTET

- Sie erschließen durch telefonische Neukundenakquise im Firmenkundensegment neue Vertriebspotentiale für TELUTION

### WAS SIE MITBRINGEN SOLLTEN

- Sie treten gern mit unbekanntem Menschen in Kontakt und fühlen sich bei der kalten Akquise wohl. Erfahrungen in der Neukundengewinnung sind von Vorteil.
- Sie haben Spaß am Telefonieren und sind dabei kommunikationsstark, souverän und sympathisch
- Darüber hinaus sind Sie ehrgeizig und erfolgsorientiert. Kontinuierlichen Fleiß sehen Sie als Grundvoraussetzung für Ihren Erfolg. Ihre Entlohnung durch einen erfolgsorientierten Anteil zu erhöhen, sehen Sie als positive Herausforderung.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute Englischkenntnisse
- Sie arbeiten gern im Team, sind belastbar und offen für neue Herausforderungen und haben ein freundliches Auftreten.

### WAS WIR IHNEN BIETEN

- Ein wachsendes Unternehmen mit spannenden Projekten und viel Freiraum Ihre eigenen Ideen einzubringen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein modernes Arbeitsumfeld und eine entspannte Atmosphäre
- Eine Erfolgsprovision, die Sie selbst bestimmen

### NEUGIERIG?

Dann schicken Sie uns jetzt Ihre Unterlagen **unter Angabe Ihres möglichen Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellung** per E-Mail an [jobs@telution.de](mailto:jobs@telution.de). Gerne können Sie Ihre Referenzen beifügen.

Mehr Infos über uns gibt's auf [www.telution.de](http://www.telution.de). Bei Fragen wenden Sie sich bitte unter 07151-25 00 2 12 an Katharina Bittner.