

HÖLL Office GmbH - moderne Arbeitswelten

<https://hoell.de/job/inside-sales-manager-vertriebsinnendienst/>

Inside Sales Manager / Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Arbeitgeber
HÖLL Office GmbH

Start Anstellung
Schnellstmöglich

Veröffentlichungsdatum
17. Juli 2025

Über uns:

Du erkennst Potenziale sofort, hast ein sicheres Gespür am Telefon und willst im Vertrieb mehr als nur Basics liefern? Du möchtest direkt an Erfolgen beteiligt sein – mit echter Provision und ohne Einkommensgrenze?

Dann werde Teil unseres Sales-Teams!

HÖLL ist ein innovatives und zukunftsorientiertes Unternehmen mit über 50 Jahren Erfahrung. Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen rund um moderne Arbeitsumgebungen – von digitalen Prozessen über Druck- und Dokumentenmanagement bis hin zu umfassenden IT-Services. Dabei stehen Kundennähe, Qualität und Nachhaltigkeit stets im Fokus.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir dich als **Inside Sales Manager (m/w/d)** – mit Drive, Abschlussstärke und Freude am direkten Kundenkontakt.

Was wir dir bieten

- Provision für jeden qualifizierten Termin
- Beteiligung am Deal – dein Beitrag zählt auch im Ergebnis
- Keine Deckelung – du bestimmst dein Einkommen
- Zugriff auf modernste Tools & Sales-Unterstützung
- Remote möglich – Hauptsache, du lieferst Ergebnisse
- Regelmäßige Schulungen zur persönlichen als auch fachlichen Weiterentwicklung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein kollegiales Arbeitsumfeld
- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem wachstumsstarken Familienunternehmen mit 50 Jahren Erfahrung

Deine Aufgaben

- Proaktive Kontaktaufnahme mit B2B-Entscheidern (Kaltakquise, Inbound, Reaktivierung)
- Du stellst sicher, dass unsere Vertriebsexperten im Video-Call mit den richtigen Ansprechpartnern auf Kundenseite zusammenkommen
- Bedarf erkennen, Interesse wecken und Termine für unsere Consultants vereinbaren
- Qualifizierung von Leads nach klar definierten Kriterien
- Übergabe an unsere Consultants zur Angebots- und Umsetzungsphase
- Pflege und Dokumentation im modernen CRM-System

Was du mitbringst

- Freude am Telefonieren und am Erstkontakt mit Kunden
- Talent, Bedürfnisse zu erkennen und echtes Interesse zu wecken
- Schnelle, verbindliche und zielgerichtete Arbeitsweise
- Idealerweise Erfahrung im B2B-Vertrieb (z. IT, Digitalisierung, New Work) – aber kein Muss

- Unternehmerisches Mindset – du willst mehr als Durchschnitt und gehst für Ergebnisse

?? Unsere Wertschätzung an dich

- Ergonomischer Arbeitsplatz & modernes Umfeld
- Job-Rad Leasing
- Gemeinsames Sportangebot wie Yoga und Fitness Training
- Betriebliche Weiterbildungen und Schulungen
- Kostenlose Getränke, frisches Obst & Mini-Kiosk
- Mitarbeiter-Rabatt
- Sonderzahlung: Mitarbeiterempfehlungsprogramm
- Sonderzahlung: Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Betriebliche Altersvorsorge & Zugang zum Betriebsarzt

Bist du bereit für die nächste Herausforderung und möchtest die Zukunft der Bürowelt gemeinsam mit uns gestalten?

Dann werde Teil von HÖLL und bewirbt Dich jetzt! Wir freuen uns darauf dich kennenzulernen. ??

Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe deiner Gehaltsvorstellungen sowie deines frühestmöglichen Eintrittstermins an bewerbung@hoell.de

Bei Fragen steht dir Lara Preuss unter der Telefonnummer 07221/955637 jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf deine Bewerbung!