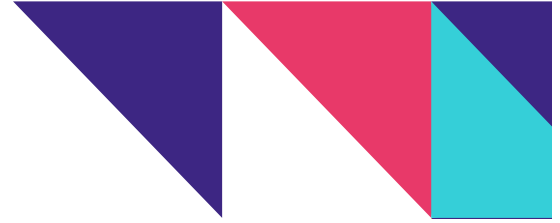


Account Manager (m/w)



Vertragsart: Festanstellung

Einsatzort: Düsseldorf

Das Unternehmen

Wir sind Whoohoo. Wir verändern die Welt der Arbeit. Für jeden einzelnen Menschen und für Unternehmen. Denn wir reduzieren Menschen nicht auf ihre Funktion, sondern sehen sie als Persönlichkeiten. So entdecken wir Potenziale und entfesseln eine einzigartige positive Energie, die uns alle antreibt – an über 20 Standorten europaweit. Schließlich sind wir als Teil der Maandag®-Group mit unseren rund 3.700 Kollegen bestens vernetzt. Entdecken Sie, dass Whoohoo mehr ist als unser Name, und werden Sie Teil unseres einzigartigen Teams.

Worauf Sie sich bei uns freuen können:

- einen erfolgreichen Start, dafür arbeiten wir Sie praxisnah, individuell und intensiv ein.
- ein attraktives Vergütungspaket, bestehend aus Fixum und Provision.
- moderne Arbeitsmittel, wie zum Beispiel iPhone und Surface.
- einen attraktiven Firmenwagen zur dienstlichen und privaten Nutzung.

Wir freuen uns über kreative Köpfe, die sich in unserer persönlichen, menschlichen und flexiblen Arbeitskultur wohlfühlen und mit uns erfolgreich sein wollen.

Ihre Aufgaben

- Sie akquirieren potenzielle Neukunden und ermitteln die Entscheidungsträger.
- Bauen Sie Ihr eigenes Netzwerk kontinuierlich aus und überzeugen Sie Ihre Geschäftspartner langfristig durch aktive Betreuung sowie umfassende Beratung.
- Sie verhandeln die Kundenverträge zu gemeinsamen Kooperationen.
- Sie begleiten potenzielle Bewerber gerne persönlich zu ihren Vorstellungsgesprächen.
- Sie arbeiten vertrauensvoll mit Ihrem fachkundigen Recruiter zusammen, um Ihre Kundenanfragen passgenau mit den richtigen Spezialisten aus unserem Kandidatenpool zu besetzen.
- Repräsentieren Sie Whoohoo als spannende Arbeitgebermarke.

Ihr Profil

- ▲ Im Fokus steht Ihre Persönlichkeit: Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative, Kreativität und Ambitionen setzen wir voraus.
- ▲ Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung bilden eine optimale Grundlage.
- ▲ Erste Erfahrungen in einer vergleichbaren Position in der Personaldienstleistung oder in der Kaltakquise im B2B-Bereich haben Sie bereits sammeln können.
- ▲ Sie besitzen Durchsetzungsvermögen sowie eine sehr hohe und ausgeprägte Vertriebsaffinität, Kommunikationsstärke und Überzeugungsfähigkeit.
- ▲ Der Umgang mit unterschiedlichen Menschen und die Arbeit in einem hochmotivierten und jungen Team bereiten Ihnen große Freude.

Kontakt

Jacqueline Gramsch
Corporate Recruiter

Georg-Glock-Straße 3
40474 Düsseldorf

+49 (0)1743010253
Jacqueline.gramsch@de.whoohoo.com

www.whoohoo.de

