

Account Manager (m/w/d)



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 Firmenwagen zur dienstlichen und privaten Nutzung.
- ein hoch motiviertes Arbeitsumfeld, das Sie in einem engagierten Team dynamisch mitgestalten können.

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 beim telefonischen Erstkontakt den Entscheidungsträger für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Sie bauen durch nachhaltigen Kundenkontakt Ihr eigenes Netzwerk fortlaufend aus und überzeugen Ihre Geschäftspartner langfristig durch aktive Betreuung sowie umfassende Beratung.
- Sie verhandeln die Kundenverträge zu gemeinsamen Kooperationen und stellen dabei einen professionellen Ablauf sicher.
- Sie beobachten stets die aktuelle Marktlage in Ihrer Branche und fungieren somit als kompetenter Ansprechpartner für Ihre Kunden.
- Sie besuchen Ihre Auftraggeber regelmäßig und begleiten zudem die potenziellen Bewerber für die vakanten Positionen persönlich zu den Vorstellungsgesprächen.
- Sie nehmen an diversen Netzwerkveranstaltungen teil, tauschen sich mit potenziellen Entscheidungsträgern in Ihrer Branche aus und repräsentieren Whoohoo als Arbeitgebermarke.

Ihr Profil

- ▲ Im Vordergrund steht die Persönlichkeit: unternehmerisches Denken, Eigeninitiative, Kreativität und Ambitionen setzen wir voraus.
- ▲ Sie besitzen Durchsetzungsvermögen und haben den Wunsch, sich beruflich sowie persönlich weiterzuentwickeln.
- ▲ Sie zeichnen sich durch eine sehr hohe und ausgeprägte Vertriebsaffinität, Kommunikationsstärke und Überzeugungsfähigkeiten aus.
- ▲ Der Umgang mit unterschiedlichen Menschen und die Arbeit in einem hochmotivierten Team bereiten Ihnen Freude.
- ▲ Ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung sind wünschenswert.
- ▲ Erfahrungen im Bereich der Personaldienstleistung oder Know-How in einem unserer Marktsegmente sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend erforderlich.

Kontakt

Kai Ensmann
Corporate Recruiter

Georg-Glock-Straße 3
40474 Düsseldorf

+49 (0) 172 / 261 3599
kai.ensmann@de.whoohoo.com

www.whoohoo.de

WHOOHOO