

## Area Sales Manager B2C (m/w/d) für skandinavisches Telekommunikationsunternehmen

Die Zukunft heißt Glasfaser. Möchtest du Teil eines Unternehmens werden, dass digitales Leben in der Gesellschaft voranbringt – und dabei auf die Erfahrung von 420.000 Kunden aus Skandinavien aufbauen? HomeNet ist eine hundertprozentige Marke von GlobalConnect, die über 100.000 Kilometer Glasfasernetze und insgesamt 30.000 Quadratmeter große Rechenzentren in Skandinavien und Deutschland verfügt. Mit HomeNet steht die Glasfaser- und Netzwerk-Expertise auch für B2C-Kunden bereit – inklusive skandinavischem Service, bei dem der persönliche Kundenkontakt großgeschrieben wird.

Wir suchen am Standort Hamburg, Berlin und Rostock jeweils einen Area Sales Manager B2C. Du sorgst mit deinem Verkaufs- und Organisationstalent, zusammen mit dem Door-to-Door Vertrieb, für die Erreichung der Verkaufsziele in der jeweiligen Area. Hierbei arbeitest Du mit dem Marketing zusammen, um neben den notwendigen Vertriebsunterlagen auch Informationsveranstaltungen zu organisieren. Du berichtest an den Head of Sales B2C.

### Aufgaben

Während der ersten 3 Monate bekommst du eine individuelle Einarbeitung durch deine deutschen und norwegischen Kollegen. Anschließend arbeitest Du weitgehend eigenständig und übernimmst folgende Aufgaben:

- Beratung von Privatkunden bezüglich der Anbindung an das Glasfasernetz von HomeNet
- Erstellen von Verträgen
- Koordination des Door-to-Door-Vertriebs in deiner Area
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Customer Service
- Schnittstelle zur Delivery-Organisation

### Anforderungen

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung (Studium oder Berufsausbildung), beispielsweise im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik, Telekommunikation oder Nachrichtentechnik

# Home\_Net

- Erste Berufserfahrung im Bereich Vertrieb
- Sehr gutes technisches Verständnis für die Themen Glasfaser und IT-Infrastruktur
- Eine hohe Serviceorientierung, eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität sowie ein sympathisches Selbstbewusstsein
- Spaß an der Kommunikation mit Kunden und Vertriebspartnern
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft, sowie Führerschein Klasse B

## Das wird dir geboten

- Ein Unternehmen, das sich erfolgreich am Markt etabliert hat und trotzdem Startup-Atmosphäre bietet: Kurze Kommunikationswege und immer nah dran an den neuesten technischen Entwicklungen
- Echtes Teamwork – deine Kollegen unterstützen dich
- Das sympathische, bodenständige Arbeitsklima eines skandinavischen Unternehmens
- Eigenverantwortliche Arbeitsorganisation mit flexibler Zeiteinteilung
- Sehr attraktive Vergütung (Fixgehalt + Provision), einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung sowie 30 Tage Urlaub im Jahr

Du bist neugierig? Dann bewirb dich jetzt: [bewerbungen@globalconnect.de](mailto:bewerbungen@globalconnect.de).