

Outsourcing von Vertriebs- und Marketingfunktionen

“Entscheidende Kooperationen einzugehen und sinnvoll zu nutzen ist immer dem Besitz von festgebundenen Ressourcen vorzuziehen.“

Tom Peters



Qualifikationsprofil Telesales Mitarbeiter

„Neugierde wecken durch Kompetenz & Begeisterung in der Stimme“

3-6 Jahre Telesales Erfahrung (Projekteinsatz Mitarbeiter nach Branchen-Kernkompetenz)

Zielgruppenorientierte Kommunikationsfähigkeit

Glaubwürdiges, souveränes und gleichzeitig einfühlsames Auftreten

Hohes Maß an Lernbereitschaft für neue Produkte, Belastbarkeit und Ausdauer

Sprachkenntnisse: verhandlungssicheres Englisch, i.d.R. eine weitere Fremdsprache

Telesales Qualitätssicherung durch regelmäßige Praxistrainings und Aufbau Schulungen

Qualifikationsprofil Key Account Manager

„Ein vertriebliches Vorbild mit strategischem Weitblick“

3-6 Jahre Key Account Erfahrung (Projekteinsatz Mitarbeiter nach Branchen-Kernkompetenz) mit umfangreichen persönlichen Kontakten zu potentiellen Kunden und Partnern

Hohes Maß an Einfühlungsvermögen in Kundenbedürfnisse

Hohes Maß an Eigeninitiative und Enthusiasmus

Zielorientierte, strukturierte und strategisch ausgerichtete Arbeitsweise

Sprachkenntnisse: verhandlungssicheres Englisch, i.d.R. eine weitere Fremdsprache

Qualitätssicherung durch regelmäßige Aufbau Schulungen und interne Incentives bei Überschreiten der definierten quantitativen Inline Sales Erfolgsparameter

Qualifikationsprofil Marketing Manager

„Marketing als Schlüssel zum Vertriebs Erfolg“

■ Betriebswirtschaftliches Studium, i.d.R. mit Schwerpunkt Marketing

■ Mindestens 3 Jahre Erfahrung in verantwortungsvoller Marketing oder PR Position

■ Hohes Maß an Kommunikationsgeschick

■ Strategische und konzeptionelle Arbeitsweise

■ Sprachkenntnisse: fließendes Englisch, i.d.R. eine weitere Fremdsprache

■ Regelmäßige Fortbildungsmaßnahmen zu Marketing- und PR Instrumentarien

Qualifikationsprofil Vertriebs-Innendienst Mitarbeiter

„Basisarbeit als sicheres Fundament für den vertrieblichen Erfolg“

■ Kaufmännische Ausbildung mit langjähriger Berufserfahrung und überdurchschnittlicher Arbeitsleistung

■ Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertriebsbereich

■ Umfangreiche Projekterfahrung mit quantitativen und qualitativen Zielvorgaben

■ Strukturierte Arbeitsweise und hohes Maß an Organisationstalent

■ Sprachkenntnisse: fließendes Englisch

■ Tätigkeitsspektrum: Helpdesk, Key Account Support, Kundenbetreuung etc.



Inline Sales International Group

Munich • London • Paris • Miami • Moscow • Sofia • Prague • Poznan • Valencia • Vienna

Inline Sales GmbH
© 2008

www.inline-sales.com