

Digitale Lösungen für das Recruiting von morgen.



Kundenberater (m/w) B2B im telefonischen Vertrieb

Die **CubeCareer GmbH** unterstützt Personalverantwortliche mit innovativen Lösungen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern. Dabei verbinden wir unser Wissen aus dem Personalbereich mit unserer Erfahrung im Entwickeln von moderner Cloud-Software.

mitarbeiterwerben.de ist unsere digitale Lösung für Mitarbeiterempfehlungen. Als Cloud-Lösung konzipiert, hilft sie den Recruitern bei der Erschließung dieses erfolgreichen Recruitingkanals.

Deine Mission: Du begeisterst, Du findest neue Lösungen, Du überzeugst Kunden von unserem Produkt. Du bringst unseren Vertrieb voran, diskutierst mit uns neue Wege und arbeitest mit uns gemeinsam am Erfolg von mitarbeiterwerben.de.

Deine Aufgaben:

- Du begeisterst potentielle Kunden am Telefon von unserer Lösungen.
- Du erzeugst neue Leads und pflegst diese in unserem CRM.
- Du berätst unsere Kunden zu unserer Lösung.
- Du pflegst das Kundenfeedback in unseren Feedbackprozess, damit wir noch besser werden.

Dein Profil:

- Du bist fröhlich und aufgeschlossen, gehst gern auf Menschen zu und arbeitest mit ihnen.
- Du kannst dich für innovative Plattformprodukte begeistern und leidenschaftlich für deren Marktverbreitung eintreten.
- Du arbeitest strukturiert, verlässlich und schnell. Du hast eine hohe Auffassungsgabe und Spaß am Telefon und Chat.
- Du hast fließende Deutschkenntnisse.

Klingt interessant? Dann starte mit uns und **mitarbeiterwerben.de** durch. Dich erwarten anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben. Wir bieten Dir flexible Arbeitszeiten, auch Teilzeit und honorieren Dein Engagement mit einem fixen Gehalt plus umsatzabhängigem Bonus. Dein neues Büro findest Du im Charlottenburger Innovationszentrum.

Bewerbe Dich gern kurz und konkret per e-mail an bewerbung@cubecareer.com und schreibe uns:

- was Du bisher gemacht hast,
- was Dich für den Job auszeichnet,
- ab wann Du starten kannst.