

Closer (m/w/d)



Vollzeit (37 Std.)

Du hast Freude am Austausch mit Menschen, erkennst Chancen im Gespräch schnell und kannst professionell sowie überzeugend auf den Punkt kommunizieren?

Dann werde Teil von **Mehr Management** – als **Closer (m/w/d)** führst du qualifizierte Verkaufsgespräche mit vorgewärmten Interessenten, berätst sie individuell und begleitest sie professionell bis zum Vertragsabschluss.

Das bieten wir dir – deine Benefits:

- **37 Wochenstunden** – mit flexibler 4- oder 5-Tage-Woche (Mo–Fr)
- **Mobiles Arbeiten möglich** – frei gestaltbar und ortsunabhängig
- **Attraktive Vergütung** mit **leistungsbezogenen Prämien**
- **Betriebliche Altersvorsorge** – wir denken langfristig
- **Betriebliche Krankenversicherung** - deine Gesundheit ist uns wichtig
- **Eigenverantwortliches Arbeiten** in einem abwechslungsreichen Tätigkeitsbereich
- **Wachsendes Unternehmen mit StartUp-Mentalität** – flach, schnell, dynamisch
- **Professionelles, wertschätzendes Teamklima**
- **Neueste Apple-Hardware** – auch zur privaten Nutzung

Deine Aufgaben – skalierbar je nach Stundenmodell:

- Durchführung von qualifizierten Verkaufsgesprächen mit vorgewärmten Leads (keine Kaltakquise)
- Bedarfsermittlung, Beratung und Präsentation unserer Dienstleistungen
- Professionelles Führen von Verkaufsgesprächen bis zum Vertragsabschluss
- Konsequente Nachverfolgung von offenen Angeboten und Entscheidungsprozessen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam und den Settern zur Sicherstellung eines reibungslosen Ablaufs
- Dokumentation und Pflege aller Gespräche im CRM-System
- Aktiver Beitrag zur Optimierung unserer Vertriebsprozesse

Was du mitbringen solltest – dein Profil:

- Nachweisbare Erfahrung im Vertrieb und in der Durchführung von Verkaufsgesprächen mit Abschlussverantwortung
- Ausgeprägte Abschlussstärke und Verhandlungsgeschick
- Kommunikationsstärke, Empathie und die Fähigkeit, Bedürfnisse des Kunden präzise zu erkennen
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit klarer Zielorientierung
- Sicheres und professionelles Auftreten – sowohl am Telefon als auch in Online-Meetings
- Erfahrung mit CRM-Systemen (z. B. HubSpot, Pipedrive, Salesforce etc.) von Vorteil
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Belastbarkeit
- Bereitschaft zur erfolgsbasierten Arbeit auf Provisionsbasis

Unternehmensinformationen

Firmenname: Mehr Management Smart-ISO GmbH
Sitz: Hauptstraße 77, 51491 Overath
Handelsregister: HRB 122358, Amtsgericht Köln
Geschäftsführer: Robin Berg, André Miebach

Kontaktinformationen

Telefon: 02206 94130-0
E-Mail: info@mehr-management.de
Webseite: www.mehr-management.de

Rechtliche Hinweise

Haftungsausschluss: Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen. Änderungen vorbehalten.