

Business Sales Advisor



Arbeitsort: Biel

Pensum: 100%

In der Geschäftskundenabteilung bei Salt bringen wir Unternehmen die Welt der mobilen Kommunikation näher und begeistern mit Einfachheit und Engagement.

Bei Salt Business ist es ein wertvoller Unterschied, ein persönlicher und engagierter Ansprechpartner für den Kunden zu sein, im Vergleich zu einem Standard-Support durch ein Callcenter.

Sie sind als erfahrene Verkaufspersönlichkeit gewohnt, sich im B2B-Segment zu bewegen?

Sie verfolgen neugierig die Innovationen in diesem Bereich und erkennen deren Auswirkungen auf Geschäftsprozesse?

Suchen Sie eine Veränderung?

Sie handeln kundenorientiert mit einem starken Fokus auf Verkauf und Sie verfügen bereits über nachgewiesene Erfahrung in den Bereichen Verhandlung, Verkauf und/oder Telesales, dann werden Sie neues Mitglied in unserem B2B Customer Service Team! Wir suchen Mitarbeiter (-innen), die in der deutschen Schweiz die Geschäftsbeziehungen zu Bestandskunden langfristig sichern und ausbauen.

Ihre Aufgaben

- Dank Ihrer ausgeprägten Kundenorientierung und Ihrer stark verkaufsorientierten Einstellung führen Sie Retention-Sales-Aktivitäten (Inbound, Outbound), Up-Selling und Cross-Selling für bestehende Kundenportfolios durch.
- Sie arbeiten selbstständig an bestimmten Kampagnen (Inbound / Outbound) und verkaufen Salt Business Produkte & Services aktiv, indem Sie Kunden über ausgehende Anrufe und/oder E-Mails kontaktieren;
- Sie vermitteln die Salt Business Werte, Marke und Aufstellung;
- Sie erkennen die Bedürfnisse und den Lebenszyklus des Kunden, indem Sie den Verlauf des Kundenprofils im CRM-System analysieren und entsprechend auswerten;
- Sie bearbeiten Kontoänderungen, Preisplanmigrationen, die Aktivierung / Deaktivierung von Optionen, Vertragsverlängerungen und Kündigungsanträge entsprechend der Kundenvereinbarung.
- Sie bearbeiten zudem Kündigungsanträge (E-Mail/Brief/Telefon) und ergreifen die erforderlichen Massnahmen, um eine Kündigung zu verhindern, indem Sie Kunden, ein personalisiertes Angebot unterbreiten;
- Sie agieren als enger Partner anderer Kundenbetreuungsteams, um positive Arbeitsbeziehungen, effektive Kommunikation und eine schnelle und effektive Problemlösung für den Kunden zu gewährleisten.

Was Sie mitbringen

Sie verfügen über mindestens 2 Jahre Erfahrung im Telefonverkauf, vorzugsweise in einer B2B-Telekom-Umgebung;

- Sie sind ein ausgeprägter Teamplayer und suchen proaktiv nach Rat und Informationen;
- Sie überzeugen durch Ihre Verhandlungs- und Verkaufsfähigkeiten;

- Sie arbeiten strukturiert und methodisch und sind in der Lage, bei Bedarf zu reagieren und Aufgaben neu zu priorisieren.
- Sie sind stark an Technologie interessiert;
- Computerkenntnisse: MS-Office-Anwendungen (Outlook, Word, Excel). Gute Kenntnisse mit CRM oder mit dem Rechnungssystem (SAP), schnelle Auffassungsgabe beim Benutzen von spezifischen Tools. Soziale Fähigkeiten: In der Lage Vertrauen aufzubauen, sowohl in den Beziehungen zu den Kunden als auch zu Ihren Kollegen;
- Sprachkenntnisse: verhandlungssicheres Deutsch und Englisch oder Französisch (mündlich und schriftlich) setzen wir voraus; Italienisch ist ein Plus.

Was wir bieten

- Faire Löhne
- Attraktive Nebenleistungen (Kommission)
- Flexible Arbeitszeiten
- 5 Wochen Ferien
- Moderner und ergonomischer Arbeitsplatz
- Kostenlose Mobile-Abos
- Vielseitige Angebote sowie Rabatte auf unsere Produkte

Sie haben schon immer davon geträumt, in einem erfrischend einzigartigen und vielfältigen Umfeld zu arbeiten? Dann wollen wir Sie unbedingt kennenlernen! Bewerben Sie sich bei uns online (wir berücksichtigen ausschliesslich Online-Bewerbungen).

Salt.
Your Life.

[Postulez maintenant](#)

[Postule avec Xeboo](#)

[Imprimer](#)