



EMDEN | PART-TIME / FULL-TIME | ENTRY LEVEL

## Verkäufer (m/w/d) für Telefónica - Emden

Wir sind **TMS**, Deutschlands **größte inhabergeführte Sales- und Retail-Agentur**. Wir setzen datengetriebene Vertriebsstrategien um, die Marken optimal am Point-of-Sale inszenieren und den Umsatz nachhaltig steigern. Unsere Lösungen basieren auf präzisen Analysen und aktuellen Marktdaten, um maximale Effizienz zu gewährleisten. Der Fokus liegt darauf, Ansprechpartner am POS kompetent und effizient zu unterstützen, um unseren Kunden einen messbaren Wettbewerbsvorteil im Markt zu verschaffen.

### Deine Aufgaben - Vielseitig & Eigenverantwortlich:

- **Proaktive Kundenansprache:**  
Begeistere Endkunden mit deiner offenen und serviceorientierten Art.
- **Kompetente Beratung:**  
Überzeuge durch fundiertes Wissen und hilf unseren Kunden, die perfekten O2 Angebote, insbesondere Mobilfunktarife und DSL-Anschlüsse, auszuwählen.
- **Verkauf mit Fokus:**  
Erreiche deine Ziele durch zielgerichtete Verkaufsstrategien und begeistere Kunden für die Marke O2.
- **Teamwork und Austausch:**  
Pflege regelmäßigen Austausch mit deinem Team und den Marktmitarbeitern, um

gemeinsam erfolgreich zu sein.

- **Produktpräsentation:**

Setze die O2 Angebote durch kreative und ansprechende Präsentationen optimal in Szene.

- **Eigenverantwortliches Arbeiten:**

Nutze deine Selbstständigkeit, um im Elektronikfachmarkt für ein herausragendes Einkaufserlebnis zu sorgen.

- **Sorgfältige Dokumentation:**

Halte deine Verkaufsaktivitäten präzise fest, um den Erfolg messbar zu machen.

## **Warum du bei uns arbeiten solltest:**

- **Attraktives Vergütungsmodell:**

Du profitierst von einem Fixgehalt sowie einer erfolgsbasierten Provision. So belohnst du deine Leistung direkt!

- **Sicherheit & Wachstum:**

Als Deutschlands größte inhabergeführte Sales und Retail Agentur bieten wir dir langfristig einen sicheren Arbeitsplatz mit einem **unbefristeten Arbeitsvertrag**.

- **Corporate Benefits:**

Wir arbeiten für die großen Marken und Händler. Über unsere Corporate Benefits kannst du coole Rabatte für ausgewählte Marken abstauben.

- **Umfassendes Training:**

Mit einer professionellen Einarbeitung und einem strukturierten Onboarding-Programm machen wir dich fit für deinen neuen Job.

- **Persönliche Betreuung:**

Du erhältst vor Ort Unterstützung durch unseren Außendienst und eine individuelle Begleitung durch dein Project Management-Team im Innendienst.

- **Individuelle Weiterentwicklung:**

Durch unser Personalentwicklungsprogramm GROW und regelmäßige Karrierechancen unterstützen wir dich dabei, dein volles Potenzial zu entfalten.

## **Deine Stärken & Skills:**

- **Offene und kommunikative Persönlichkeit:**

Du begeisterst dich für den direkten Kundenkontakt und hast Freude daran, Menschen zu überzeugen.

- **Verkaufstalent gesucht:**

Du verfügst über ein verkäuferisches Mindset und herausragende Kommunikationsfähigkeiten, die du erfolgreich im Gespräch einsetzt.

- **Karrierechance für Quereinsteiger:**

Auch ohne Vorerfahrung bist du bei uns herzlich willkommen! Wir bieten dir eine umfassende Einarbeitung sowie spannende Entwicklungsmöglichkeiten.

- **Sprachliche Kompetenz:**

Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift auf mindestens C1-Niveau sind für diese Position erforderlich.

## **Unser Bewerbungsprozess - Schnell, transparent und persönlich:**

- **Schnelles erstes Feedback:**

Wir lassen dich nicht lange warten! Bereits **innerhalb von 3 Tagen** erhältst du eine Rückmeldung zu deiner Bewerbung.

- **Persönlicher Erstkontakt:**

Dein Ansprechpartner meldet sich zu einem **kurzen Telefonat**, um offene Fragen zu klären und den nächsten Schritt gemeinsam zu planen.

- **Digitales Kennenlernen:**

In einem **virtuellen Meeting** bekommst du einen ersten Eindruck von deinem zukünftigen Job, unserem Team und den Aufgaben, die dich erwarten.

- **Persönliches Gespräch:**

In einem **intensiven Austausch vor Ort oder digital** gehen wir gemeinsam in die Tiefe, um alle Details zu besprechen und sicherzustellen, dass wir zueinander passen.

- **Schnelle & transparente Entscheidung:**

Wir treffen unsere Entscheidungen zügig und halten dich jederzeit auf dem Laufenden – **offen, ehrlich und transparent.**

- **Dein persönlicher Ansprechpartner:**

Während des gesamten Bewerbungsprozesses steht dir **ein fester Ansprechpartner** zur Seite, der dich begleitet und alle deine Fragen beantwortet.

### **Dein Ansprechpartner:**

Oliver Barthel

069-405625-427

TMS Recruiting-Team

Referenznummer: KP 1424

Jetzt bewerben

via WhatsApp bewerben