Wir, die HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG, sind Deutschlands marktführende Einkaufs- und Dienstleistungskooperation für die Hospitality-Branche. Mit unseren vier Leistungsfeldern Einkaufsvorteile, Digitale Lösungen, Interieurleistungen und Marketing & Services sind wir zugleich verlässlicher Partner, Berater und Problemlöser für Hotellerie, Gastronomie und Catering. Mit unseren 3200 angeschlossenen Mitgliedsbetrieben wachsen wir kontinuierlich weiter. Die wirtschaftliche Stärkung unserer Mitgliedsunternehmen sowie der weitere Ausbau unserer Dienstleistungen in unseren vier Leistungsfeldern sind unsere tägliche Mission.

Zur Unterstützung unseres Vertriebsaußendienstes im Bereich Gewinnung, Ausbau und Bindung von Mitglieds- und Kundenbetrieben suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die HGK-Zentrale in Hannover Sie als

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst* mit Schwerpunkt telefonische Termingenerierung (B2B)

IHRE AUFGABEN:

- Gewinnung neuer Interessentenkontakte via Telefon (Akquisition von Neukunden B2B)
- Überzeugen der Entscheider potentieller Mitglieds- und Kundenbetriebe von dem Dienstleistungsangebot der HGK durch telefonische Direktansprache
- Bundesweite Generierung von Besuchsterminen für die HGK-Gebietsleiter

- Unterstützung bei der langfristigen Sicherung der Mitglieder-/Kundenbindung sowie proaktive Ermittlung weiterer Verkaufspotentiale
- Durchführung intensiver Marktrecherchen in den Bereichen Hotellerie, Gastronomie, Catering oder Gemeinschaftsverpflegung
- Aktualisierung und Ausbau der CRM-Datenbank inkl. Stammdatenpflege
- Unterstützung bei der Umsetzung von Werbeaktionen für Interessenten, Mitglieder und Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit dem HGK-Außendienst und der HGK-Einkaufsabteilung

IHR PROFIL:

- Sie besitzen eine abgeschlossene Berufsausbildung sowie großes Interesse an der Neukundenakquise
- Sie sind bereits ein Verkaufsprofi (speziell im Bereich Outbound) oder haben als Quereinsteiger Spaß, diesen Vertriebsweg zu beschreiten
- Sie überzeugen am Telefon durch ein verbindliches, kompetentes Auftreten
- eine selbständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung stellt für Sie eine Selbstverständlichkeit dar
- Sie beherrschen einen sicheren Umgang mit den gängigen MS Office Produkten
- Idealerweise besitzen Sie erste Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen
- Eine sehr gute Ausdrucksweise sowie verhandlungssichere Deutschkenntnisse zeichnen Sie aus
- Sie sind eine teamorientierte Persönlichkeit mit einem hohen Maß an Empathie für Ihre Gesprächspartner

IHRE PERSPEKTIVEN:

- Interessante und vielseitige Aufgaben mit guten Entwicklungsperspektiven
- Ein dynamisches Unternehmensumfeld mit kräftigem Wachstum
- Freiraum zur Verwirklichung eigener Ideen in einem eigenen Verantwortungs-bereich
- Leistungsgerechtes Gehalt mit zusätzlich erfolgsorientierter Prämie
- Ein moderner Arbeitsplatz mit hervorragender informationstechnischer Ausstattung in attraktiver Räumlichkeit (kein Großraumbüro)
- Intensive Einarbeitung und Förderung der beruflichen Weiterbildung
- Flexible Arbeitszeitgestaltung mit einer Kernarbeitszeit von 09:00 - 16:00 Uhr
- Engagiertes und aufgeschlossenes Team
- Für Ihre Verpflegung im Büro in Form von Obst, Wasser und Kaffee ist gesorgt
- Interessante freiwillige Sozial- und Sonderleistungen des Arbeitsgebers
- Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenversicherung

*Das Stellenangebot richtet sich ausdrücklich an Personen jeglichen Geschlechts.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, Zeugnissen, frühestmöglichem Eintrittsdatum und Ihrer Gehaltsvor-stellung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen per E-Mail an:

Frau
Jessica Schmucker
Personalreferentin
E-Mail: j.schmucker@h-g-k.de
Telefon: 0511-37422-230

HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG
Yorckstraße 3
30161 Hannover