



Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) - Neukundenakquise

Standort: Düsseldorf

Wir sind RDS CONSULTING – ein mittelständisches IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Düsseldorf.

Was uns, als IT-Unternehmen, besonders macht?

Wir erkennen lohnende Trends und beraten Unternehmen auf dem Weg zu einer zukunftsfähigen und nachhaltigen IT. Mit innovativen Lösungen setzen wir die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden um und haben dabei stets die Bedürfnisse des Marktes im Blick.

[Jetzt Bewerben](#)

Deine Aufgaben

Für den Ausbau unseres Vertriebs suchen wir einen engagierten Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) mit dem Schwerpunkt Neukundenakquise, insbesondere Leadgenerierung, in B2B-Umfeld der **IT-Beratung und Dienstleistung**.

- Proaktive **Outbound-Akquise** und **Leadgenerierung** über verschiedene Kanäle, insbesondere Telefon und LinkedIn

Darauf darfst Du Dich freuen

- Flexible Arbeitszeiten
- Homeoffice
- Variabler Vergütungsanteil
- Weiterbildung

- Aufbau, Pflege und nachhaltige Entwicklung eines eigenen Interessenten- und Kundenstamms
- Kontinuierliche Marktbearbeitung mit Fokus auf langfristige Kundenbeziehungen und nachhaltigen Vertriebserfolg
- Situationsgerechte Ansprache unterschiedlicher Ansprechpartner auf Entscheider- und Fachbereichsebene
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Delivery in einem interdisziplinären "**Winning Team**"
- Pflege, Dokumentation und Nachverfolgung relevanter Aktivitäten im CRM-System
- **Hybrides arbeiten möglich**, z.B. 60% vor Ort im Büro und 40% im Home Office
- Das kleine Plus – Jobticket möglich
- givve Card
- Corporate Benefits (Portal)
- Gute Verkehrsanbindung & kostenlose Parkplätze
- Regelmäßige Firmenevents
- Jobrad®
- 30 Urlaubstage
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Kostenlose Getränke

Dein Profil

- Du hast mehrjährige Erfahrung im **Vertrieb von IT-Dienstleistungen**
- Du hast fundierte Erfahrung in der **Leadgenerierung** sowie der **Outbound-Akquise** per Telefon und Social Selling (LinkedIn)
- **Leidenschaft für IT-Lösungen** und eine intrinsische Motivation Ergebnisse zu erzielen, darin erkennst Du dich wieder
- Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit zeichnen dich aus
- Du arbeitest strukturiert, eigenständig und mit der nötigen Ausdauer, um Themen konsequent voranzutreiben
- Du hast die Fähigkeit unterschiedliche Gesprächspartner adressatengerecht abzuholen und verstehst es sowohl wirtschaftliche als auch fachliche Argumente überzeugend zu platzieren
- Wir setzen sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (mindestens **Niveau C1**) sowie gute Englischkenntnisse (**Niveau B1 - B2**) voraus
- Diese Stelle bieten wir sowohl in Vollzeit als auch in Teilzeit an

Kontakt



Noch Fragen? Meld Dich bei uns – via Telefon oder eMail

Ms Sandra Obma-Schimke

Tel.: [+4921196856197](tel:+4921196856197)

E-Mail: sandra.obma-schimke@rds.de

Das zeichnet uns aus

Menschen. Werte. Zukunft. Diese drei Worte bringen es auf den Punkt. Der Mensch steht für uns im Vordergrund, ob als Kollege, Geschäftspartner oder Kunde. Dabei sind uns Werte wie Ehrlichkeit, Vertrauen und Respekt bei der Zusammenarbeit besonders wichtig.

Jeder Einzelne von uns zählt und trägt entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft – das ist unser Ziel.

Wir konzentrieren uns auf das, was wir können und begleiten unsere Kunden auf dem Weg in die digitale Zukunft

Gehst Du diesen Weg mit uns?

Dann werde Teil unseres motivierten Teams in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre.

