

Telesales Mitarbeiter (m/w/d)

Du telefonierst gerne, kannst Menschen begeistern und hast Spaß daran, neue Kundenkontakte aufzubauen? Du möchtest in einem dynamischen Umfeld arbeiten, in dem du wirklich etwas bewegen kannst? Dann komm zur Fuhrwerk Plus!

Fuhrwerk Plus ist der Spezialist für gewerbliche Mobilität: Fahrzeugvermietung, Auto-Abo, Poolfahrzeugverwaltung und E-Fahrzeuge in der Entgeltumwandlung – kombiniert mit eigener Software, digitalem Backoffice und persönlichem Service.

Mit unserer Marke **CarCharter** definieren wir gewerbliche Mobilität für B2B-Kunden neu und treiben insbesondere unser Abo-Modell als zentrales Wachstumsfeld voran.

Für unseren Standort in Köln suchen wir dich als Telesales Mitarbeiter (m/w/d), um potenzielle Geschäftskunden aktiv anzusprechen, neue Kontakte aufzubauen und unser Vertriebsteam im Ausbau unserer Kundenbasis zu unterstützen.

Dich erwartet eine vertriebsnahe Rolle mit viel Eigenverantwortung, direktem Kundenkontakt und klarer Wirkung auf unser Wachstum. Dabei suchen wir keine klassische Callcenter-Mentalität, sondern Menschen mit Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und Freude am Vertrieb.

Deine Aufgaben:

- Telefonische Ansprache potenzieller Geschäftskunden (B2B) zur Identifikation neuer Verkaufschancen
- Vereinbarung von Beratungsterminen für unser Sales-Team
- Aufbau und Pflege von Kundenkontakten sowie Nachverfolgung von Leads
- Vorstellung unserer Mobilitätslösungen und erster Austausch zu Kundenbedarfen
- Dokumentation von Gesprächsergebnissen und Pflege unseres CRM-Systems
- Unterstützung bei Vertriebsaktionen, Kampagnen und Leadgenerierung
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Sales-Team sowie Abstimmung mit Marketing und Operations
- Aktive Mitwirkung beim Ausbau und der Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse

Dein Profil:

- Erste Erfahrung im Vertrieb, Telesales, Kundenservice oder in der telefonischen Kundenansprache von Vorteil
- Kommunikationsstärke und Freude am Umgang mit Menschen
- Überzeugendes und sympathisches Auftreten am Telefon
- Eigenständige und strukturierte Arbeitsweise
- Zielorientierung und Motivation, aktiv zum Unternehmenserfolg beizutragen
- Sicherer Umgang mit digitalen Tools und CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Zusätzlich hilfreich:

- Erfahrung im B2B-Bereich
- Interesse an Mobilität, Fahrzeugen oder digitalen Geschäftsmodellen
- Erfahrung in schnell wachsenden oder dynamischen Unternehmen

Worauf du dich freuen kannst:

- Attraktives Vergütungsmodell mit Fixgehalt und leistungsorientierter Bonuskomponente
- Moderne Arbeitsumgebung und Homeoffice-Möglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- 30 Urlaubstage
- Betriebliche Zusatzleistungen (z. B. betriebliche Altersvorsorge)
- Ein bodenständiges, familiäres Arbeitsumfeld mit offenen und motivierten Kolleg:innen
- Kurze Entscheidungswege und viel Raum für eigene Ideen
- Ein Arbeitsalltag, in dem auch die kleinen Dinge stimmen (z. B. Getränke, Snacks, gemeinsame Pausen)

Lust, unser Vertriebsteam zu verstärken?

Dann schick uns deine Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an bewerbung@fuhrwerk.plus mit dem Betreff „Telesales Mitarbeiter (m/w/d) – Köln“.

Datenschutzhinweis: Im Rahmen des Bewerbungsprozesses können Ihre Bewerbungsunterlagen konzernintern an Personen weitergegeben werden, die das Recruiting für die ausgeschriebene Position unterstützen. Die Verarbeitung erfolgt ausschließlich zum Zweck der Durchführung des Bewerbungsverfahrens.