

Setter/ Terminierer B2B Outbound m/w/d

Stand: 30.04.2026

Wir sind Löwenstark!

Know-how, ein feines Gespür für Kundenbedürfnisse und langjährige Erfahrung – das ist es, was unser Unternehmen im Bereich des Reputationsmanagements so erfolgreich macht.

Das Thema Reputation ist für jedes Unternehmen ein essenzieller Bestandteil und bietet viele Chancen. Daher brauchen wir starke Performer wie Dich, die unsere potenziellen Kunden für digitales Reputationsmanagement gewinnen.

Du bist kein klassischer Terminierer, sondern verstehst, dass ein guter Call mehr ist als „Interesse abfragen“? Du qualifizierst sauber, denkst wirtschaftlich und führst Gespräche so, dass daraus ein konkreter Business Case entstehen kann – nicht nur volle Kalender?

Dann bist du genau bei uns richtig! Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Setter / Terminierer B2B Outbound (m/w/d)**.

Bist du bereit Deine Power bei uns einzubringen?

Dann werde Teil unseres Löwenrudels und gestalte nachhaltiges Wachstum aktiv mit. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Deine Mission:

- Outbound-Ansprache von Unternehmen (B2B, Fokus Marketing / HR / Geschäftsführung)
- Qualifizierung von Leads entlang klarer Kriterien (Bedarf, Timing, Budget, Entscheidungsebene)
- Identifizierung von Entscheidungsträgern in Zielunternehmen und Aufbau professioneller Kontakte
- Telefonische Erstansprache potenzieller Neukund:innen
- Positionierung unserer Leistungen, um Bedarf aufzuzeigen und echtes Interesse zu erzeugen
- Vereinbarung qualifizierter und verbindlicher Termine für unser Vertriebsteam
- Möglichkeit zum direkten Abschluss, wenn im Erstgespräch bereits Voraussetzungen erfüllt sind

Deine Fähigkeiten:

- Erfahrung im Outbound / B2B-Telefonvertrieb und nachweisbare Erfolge in der Terminierung von B2B Kunden
- Begeisterung dafür, die Bedürfnisse unserer Kunden rasch zu ermitteln und sie von individuell abgestimmten Produkten und Services zu überzeugen
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Überzeugungskraft am Telefon
- Keine Scheu vor klarer und direkter Ansprache
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise

- Gute Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen und MS-Office-Anwendungen
- Hohe Eigenmotivation, Zuverlässigkeit und Zielorientierung
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unsere Benefits:

- **Hohe Flexibilität.** Flexible Arbeitszeit- und Ortgestaltung (deutschlandweit) sowie 30 Tage Jahresurlaub
- **Weiterentwicklung.** Jährliche Mitarbeitendengespräche für deine berufliche und persönliche Entwicklung
- **Zusätzliche Vergünstigungen.** Monatliches Guthaben für steuerfreie Sachbezüge mit Auswahl verschiedener Anbieter, u.a. Rossmann, H&M, REWE u.v.m.
- **Teamgeist.** Regelmäßige digitale und physische Treffen sowie ein tolles Miteinander
- **Zukunftssicherheit.** Arbeit in einer breit aufgestellten Digitalagentur mit langfristigen Perspektiven
- **Wertschätzung.** Offenes und konstruktives Miteinander in einer wertschätzenden Unternehmenskultur
- **Snacks und Getränke.** Von Erfrischungsgetränken, Schokolade, bis hin zum Obstkorb – an unseren Standorten bleiben keine Wünsche offen!