

# Mitarbeiter Telesales (m/w)

## Fixum + erfolgsabhängige Bezahlung

Business Development:

### Mitarbeiter Telesales (m/w) in Vollzeit oder Teilzeit

Sie liefern gerne eine überdurchschnittliche Leistung ab und möchten endlich auch nach Leistung bezahlt werden? Sie teilen sich Ihre Zeit gern flexibel ein und sind interessiert daran, eine einzigartige Vertriebsmethodik anzuwenden? Dann suchen wir Sie.

legodo mit Firmensitz in Karlsruhe entwickelt Software für die schnelle und einfache Erzeugung schriftlicher Korrespondenz, die aus Sicht der Kunden relevant ist. Mit der legodo Software ist es erstmals möglich, alle Prozesse und Daten aus ERP, CRM und weiteren Unternehmensanwendungen im richtigen Kontext zur richtigen Zeit für die persönliche Kundenkommunikation einzusetzen.

#### Wir bieten Ihnen folgende Möglichkeiten:

- Sehr gute Verdienstmöglichkeiten durch Fixum + erfolgsabhängige Bezahlung
- Arbeiten und wachsen Sie mit einem innovativen Wachstumsunternehmen im Software-Umfeld mit hohem Dienstleistungsanspruch.
- Vielfältige Gestaltungsspielräume in einem erfolgreichen und engagierten Team
- Eine modernen Arbeitsumgebung mit guter Verkehrsanbindung

#### Folgende Aufgaben erwarten Sie:

- Neukundengewinnung: telefonische Akquise neuer Interessenten, Kunden und Partner im Umfeld führender Unternehmen in DACH
- Unterstützung und Durchführung von Telefonkampagnen (Akquise, Veranstaltungen, etc.)

#### Wie legodo sind Sie?

Sie arbeiten in einem jungen, motivierten und dynamischen Team in einem aufstrebenden Unternehmen. Um zu legodo zu passen, sollten Sie Wert auf eine offene Unternehmenskultur legen, ein kollegiales Arbeitsklima bevorzugen, flache Hierarchien schätzen und Engagement mitbringen. Als zukünftiger legodianer sind Sie:

- hochmotiviert
- freundlich und sympathisch
- teamfähig und kommunikationsstark
- einfach einzigartig

#### Was Sie mitbringen:

- Eine abgeschlossene Berufsausbildung und Spaß am Telefonieren.
- Sie haben bereits erste Erfahrungen durch Praktika oder Tätigkeiten im Bereich Telefonie, Telemarketing, Vertrieb oder Marktforschung gesammelt, sind motiviert und verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe.
- Sie haben, wenn möglich, erste Erfahrung mit Neukundengewinnung.
- Sie besitzen ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft, eine ausgeprägte analytische und methodische Kompetenz sowie Flexibilität und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten.
- Sie verfügen über exzellente Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sie beherrschen MS Office (Excel, Word, PowerPoint).
- Sie können mindestens 20h in der Woche für uns arbeiten.
- Kommunikationsstärke, Kundenorientierung und Vertriebsaffinität runden Ihr Bild ab.

#### Ihr Kontakt:

Bitte richten Sie ihre Bewerbung per Email an legodo Human Resources: [hr@legodo.com](mailto:hr@legodo.com). Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen und darauf, Sie in einem persönlichen Termin kennenzulernen.



#### legodo als Arbeitgeber

legodo bietet als Arbeitgeber spannende und herausfordernde Aufgaben. Schauen Sie sich auf unseren Jobseiten um. Ihre persönliche Entwicklung ist uns wichtig. Wir fördern und entwickeln unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um Ihre Arbeit zu einem Erfolgserlebnis für Sie zu machen.

Zur Planung und Steuerung Ihrer Karriere finden regelmäßig Mitarbeitergespräche statt. Wir arbeiten erfolgreich und das muss von Zeit zu Zeit auch ordentlich gefeiert werden. Hierzu kommen alle legodo-Mitarbeiter zusammen und tauschen sich auch zu ihren aktuellen Projekten aus.

#### legodo ag

Durlacher Allee 109  
D-76137 Karlsruhe  
Tel: +49 (0) 721 66 592-0  
Fax: +49 (0) 721 66 592-1  
[hr@legodo.com](mailto:hr@legodo.com)

[www.legodo.com](http://www.legodo.com)

