

AXEL SCHRÖDER UNTERNEHMENSBERATUNG



AXEL SCHRÖDER UNTERNEHMENSBERATUNG (AS&P) ist Marktführer in der F&E-Managementberatung in den Branchen Automotive, Elektronik und Maschinenbau. Unsere Kunden sind Firmen wie Porsche, BMW, Mercedes, Sennheiser, Miele, Gardena, Siemens uvm. - das Who is Who der deutschen Wirtschaft. Unser Firmensitz ist im Highrise One Tower in München.

Ab März 2020 vergrößern wir das Assistenzteam - um *Sie*, den

SALESPROFI Telefonakquisition in der Top-Management-Beratung (m/w/d)

Sie erkennt man an Ihrem sicheren Auftreten am Telefon, Ihrer positiven Ausstrahlung und Ihrer Fähigkeit auf Vorstandsniveau kommunizieren zu können.

Wenn Sie sich jetzt angesprochen fühlen, lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, ob wir zusammenpassen.

Unser Angebot an Sie:

1. **Spaß an der Arbeit** entsteht zuallererst durch die Menschen, mit denen Sie sich umgeben. Freuen Sie sich auf ein kollegiales und sympathisches Team und ein besonderes Verhältnis zu unseren Kunden. Fühlen Sie sich als Mitglied der „AS&P-Family“. Machen Sie sich unter <https://asup.de/agileday/> einen Eindruck.
2. **Sehr gute Verdienstmöglichkeiten.** Diese richten sich vor allem nach der Qualität und Anzahl der von Ihnen vereinbarten Telefontermine. Sie haben Ihren Erfolg selbst in der Hand.
3. **Spannende Beratungsinhalte.** Heute führen unsere Berater die AGILE-Methode bei einem Automobilhersteller ein – morgen verbessern wir die Entwicklung für ein revolutionär innovatives Küchengerät. Als Mitglied des AS&P-Assistenzteams sind Sie überzeugt von unseren Beratungsinhalten.
4. **Sinnstiftende Ziele.** AS&P hilft Unternehmen dabei, innovativere Produkte in kürzerer Zeit zu entwickeln und mit der Einführung von AGILE die Mitarbeiterzufriedenheit signifikant zu steigern.
5. **Flexible Arbeitszeiten.** Bringen Sie Beruf und Familie in Einklang. Gemeinsam synchronisieren wir Ihre persönliche Lebenssituation mit den Erfordernissen der AS&P-Arbeitswelt. Auch Teilzeit (ab 25 Std./Woche) und Homeoffice (max. 50%, nach der 3-6 monatigen Einarbeitungszeit) sind möglich. Der Urlaub beträgt bei Vollzeit 30 Tage. Übrigens: Bei Krankheit von Kindern erhalten Sie bis zu 5 weitere Tage.
6. **Sonnenaufgänge mit Blick auf Alpenpanorama.** Eines der besten Büros in München gibt's als Zuckerl obendrein: Ihr Arbeitsplatz befindet sich im obersten Stock des neuen Highrise One Towers in München (S-Bahn-Haltestelle „Ostbahnhof“).

Dieses Profil bringen Sie mit:

1. **Sie sind ein Kommunikationstalent** mit sehr guter Menschenkenntnis. Sie Erkennen die Bedürfnisse anderer besonders treffgenau und schnell und sind in der Lage Ihr Gegenüber dort „abzuholen“ wo sie/er gerade steht. Ihr Gesprächspartner spricht schwäbisch oder Oxford English? Sie finden in beiden Fällen die richtige Wellenlänge.
2. **Sie greifen lieber zum Hörer als eine E-Mail zu schreiben.**
3. **Sie arbeiten Performance-orientiert.** Sie sind jemand, der die Affinität zu sozialer Interaktion paart mit einem klaren Kopf über die Zahlenzusammenhänge. Sie wissen also, wie viele Gespräche Sie führen müssen um den angestrebten Erfolg herzustellen. Um das zu realisieren, sind Sie gut organisiert und weit überdurchschnittlich motiviert.
4. **Sie sind angenehm-hartnäckig.** Irgendwie schaffen Sie es immer, dass man Ihnen gerne zuhört - auch dann, wenn Sie mal häufiger bei einem potentiellen Kunden anrufen. „Nicht erreicht!“ gibt's bei Ihnen nicht.

- 5. Sie beherrschen MS-Office und CRM.** Sie wissen, dass die Informationen, die Sie von Kunden bzw. potentiellen Kunden erhalten wichtig sind und machen diese daher konsequent Ihren Kolleginnen und Kollegen im CRM gut dokumentiert zugänglich.
- 6. Sie haben all das, was hier von Punkt 1-5 beschrieben ist, mit nachweisbaren Erfolgen unter Beweis gestellt.** Möglicherweise, aber nicht zwingend, bereits in einer Unternehmensberatung oder in einem ähnlichen Umfeld. Sie haben in dieser Tätigkeit mindestens fünf Jahre Berufserfahrung.

Ihre Aufgaben bei AS&P:

- 1. Sie sind das Bindeglied zu unseren Kunden.** Für unsere Seniorberater vereinbaren Sie Telefontermine mit dem Top-Management unserer Kunden. Hierbei greifen Sie auf ein, über 30 Jahre gewachsenes Kunden-Netzwerk zurück. Ebenso kontaktieren Sie aber auch Vorstände und F&E-Leiter von Unternehmen mit denen der Kontakt neu hergestellt werden soll (Kalt-Akquisition).
- 2. Sie begleiten den Angebotsprozess.** Rund um die Telefontermine haben Sie ein waches Auge auf den jeweiligen Kontaktstatus und begleiten den Akquisitionsprozess. Beispielsweise durch die Planung von Besuchsterminen oder auch die Erstellung von Angeboten.
- 3. Sie unterstützen die AS&P-Events.** Rund um unsere über 10 Veranstaltungen pro Jahr wie bspw. den bekannten **AGILEDAY** <https://vimeo.com/293393533> stehen Sie im Austausch mit Ihren Kolleginnen und Kollegen aus der Eventabteilung, um Synergien zu nutzen, die Ihrer Haupttätigkeit, dem Aufbau und der Pflege des AS&P-Kontaktnetzwerkes, zugutekommen.

Wir freuen uns, wenn Sie sich in der Rolle des SALESPROFI Telefonakquisition bei AS&P wiederfinden und sind gespannt darauf, Sie kennenzulernen.

Schreiben Sie Frau Julia Henny Schröder (karriere@asup.de , Tel. +49 89 / 614 232 33) in 5-10 Zeilen, was der schönste oder größte Erfolg in Ihrem bisherigen Berufsleben war. Dazu natürlich Ihren Lebenslauf und Ihre Gehaltsvorstellung.

Wir sichten jede Bewerbung im Team und melden uns bis Freitagabend mit einem Update. Bei Bewerbungen die Freitags eingehen, entsprechend bis spätestens Freitag der Folgewoche.