



The Human Capital Company

Wir bringen die richtigen Talente, mit den richtigen Skills, an die richtige Position, in die richtigen Unternehmen

Wir suchen ab sofort im Raum Stuttgart, in Vollzeit, einen qualifizierten und motivierten

Vertriebler – B2B Retail (m/w/d)

Wachstum, Sichtbarkeit und starke Marken am Point of Experience sind Ihr Ding?

Für den Bereich Business Development sucht unser Kunde eine Persönlichkeit, die Neukunden nicht nur findet, sondern erobert.

Ihre Vorteile:

- 30 Tage Urlaub plus Urlaubsgeld und freiwillige Gratifikationen
- Vermögenswirksame Leistungen und Direktversicherung
- Ca. 50 % Remote-Arbeit möglich
- Parkplätze und Mitarbeiter-Events
- Kinderbetreuungszuschuss zur besseren Vereinbarkeit von Job und Familie
- Jobrad sowie Zuschüsse für Fitnessstudio und Schwimmbad
- Frühstück und Mittagessen in der Kantine inkl. Essensgeldzuschuss
- Begeisterung, Zuverlässigkeit, Leidenschaft und Zukunftsfähigkeit als gelebte Werte
- Kurze Freitage

Ihre Aufgaben:

- Aktive Identifikation neuer Kunden, Marken und Handelsunternehmen im B2B-Umfeld – national und international
- Neukundenakquise über Telefon, E-Mail, LinkedIn, Netzwerk, Messen, Empfehlungen sowie kreative Eigeninitiativen
- Aufbau von Erstkontakten auf Entscheider-Ebene und Öffnung neuer Türen
- Verantwortung für den gesamten Akquiseprozess vom Erstkontakt bis zur Übergabe an das Key Account Management
- Eigenständige Organisation und Steuerung der Vertriebsaktivitäten über das CRM-System (HubSpot)

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare berufliche Basis – entscheidend ist der Wille, neue Kunden zu gewinnen
- Erfahrung in Neukundenakquise, Business Development, Vertrieb oder Beratung
- Ausgeprägtes Hunter-Mindset mit hoher Hartnäckigkeit und Lösungsorientierung
- Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und sicheres Auftreten über alle Kanäle hinweg
- Hohe Eigeninitiative, strukturierte Arbeitsweise und Lust, Dinge aktiv voranzutreiben