

Seminarvertrieb (m/w/d) Kundenbetreuung & Inside Sales (remote, DACH)

ArtReich GmbH | ab sofort | 100 % remote | Vollzeit | Erfahrung im Vertrieb vorausgesetzt

Du bist kommunikationsstark, arbeitest strukturiert und bringst bereits Erfahrung im Umgang mit Kund:innen mit – idealerweise im Vertrieb, in der Beratung oder in der Auftragskoordination? Du bist vertraut mit digitalen Tools und arbeitest gern mit Microsoft 365 und HubSpot?
Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Wir suchen eine **erfahrene, kundenorientierte Person**, die gern mit Kund:innen spricht, Anfragen koordiniert, Wiedervorlagen im Blick hat und dafür sorgt, dass Vorgänge sauber abgeschlossen werden.

Über ArtReich:

ArtReich ist spezialisiert auf **praxisnahe Microsoft 365-Anwenderseminare** (B2B) sowie **Online-Kurse**. Daneben verfügen wir über eine große Reichweite auf Social Media und hosten eine eigene **Microlearning Community**. Wir arbeiten **vollständig remote** und sind ein eingespieltes Team mit klaren Prozessen, viel Vertrauen und einem sehr menschlichen Umgang – intern wie extern.

Deine Rolle:

Du bist die **erste Anlaufstelle für unsere Kund:innen** und führst alles zusammen:

- Anfragen annehmen und bearbeiten
- Bedarf ermitteln und verstehen
- Angebote begleiten, nachfassen und abschließen
- Seminare koordinieren

Du generierst neue Kunden und erschließt neue Märkte.

Dabei sind wichtig: **Beziehungen, Verlässlichkeit und Organisation.**

Deine Aufgaben:

Kundenbetreuung & Kommunikation

- telefonische und schriftliche Bearbeitung von Kundenanfragen
- freundlicher, verbindlicher Erstkontakt
- telefonische Erreichbarkeit innerhalb der individuell vereinbarten Arbeitszeiten im Rahmen der üblichen Geschäftszeiten (Mo – Fr, 9 – 17 Uhr; zusätzlich nutzen wir eine Telefon-KI)

Beratung & Angebotsbegleitung

- Klärung: Welches Seminar passt zur Anfrage?
- Vorbereitung und Versand von Angeboten (nach Vorlage)
- aktive Nachverfolgung offener Angebote
- Rückfragen klären, Entscheidungen herbeiführen
- Vermarktung des künftigen Premiumbereiches der “ArtReich Microlearning Community”

Seminarkoordination

- Terminabstimmungen mit Kund:innen und Trainer:innen
- Organisation der Rahmenbedingungen
- sicherstellen, dass alle Infos rechtzeitig vorliegen

Organisation & HubSpot

- aktive Nutzung und Pflege unseres CRM-Systems
- mitdenken, nachfragen, pragmatisch lösen
- lieber Verantwortung übernehmen als „nur weiterleiten“

Dein Profil:

- nachweisbare, für die Aufgaben relevante **Erfahrung im Vertrieb und in der Kundenbetreuung** (mind. 2–3 Jahre)
- **Kommunikationsstärke, Verbindlichkeit und Kundenorientierung**
- Eigenständigkeit, Zuverlässigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Motivation
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Kenntnisse in HubSpot

Arbeitszeit & Vergütung:

Arbeitszeit

- **Vollzeit** (40 Stunden; bei beidseitiger Übereinstimmung und langfristiger Perspektive auch andere Absprachen möglich)
- **Verfügbarkeit während der üblichen Geschäftszeiten** (Mo – Fr, 9 – 17 Uhr) **erforderlich**

Vergütungsmodell

- Fixum ab 38.000 €, je nach Qualifikation und Erfahrung
- zzgl. variablem Anteil

unsere Zusatzleistungen

- umfangreiche Workation-Möglichkeiten
- betriebliche Zusatz-Krankenversicherung
- klare Einarbeitung, realistische Aufgaben
- wertschätzende Arbeitsatmosphäre

Die für diese Tätigkeit notwendige Hardware stellen wir natürlich.

Die Position ist als sozialversicherungspflichtige Vollzeitstelle ausgeschrieben.

Bewerbung:

Bitte sende uns Deine Unterlagen per E-Mail – unkompliziert und ohne Anschreiben:

- Lebenslauf sowie kurze Vorstellung (Welche Erfahrungen bringst Du im Bereich Vertrieb, Kundenbetreuung oder Auftragskoordination mit?)
- zeitliche Verfügbarkeit
- frühestmöglicher Starttermin

Informationen zur Verarbeitung Deiner personenbezogenen Daten im Bewerbungsverfahren findest Du in unserer Datenschutzerklärung unter www.artreich.de/datenschutz

Kontakt

Dorothea Steinmetz: d.steinmetz@artreich.de

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.