

Vertrieb & Neukundengewinnung (m/w/d)

Aktiver B2B-Vertrieb für digitale Lernprodukte (remote, DACH)

**ArtReich GmbH | ab sofort | 100 % remote | Vollzeit | Fixum + ungedeckelter Bonus |
Quereinsteiger:innen willkommen**

Du wartest nicht auf Anfragen, sondern gehst aktiv auf Menschen zu, weckst Bedarf und bringst Gespräche zum Abschluss? Du liebst den Moment, in dem aus Interesse ein Auftrag wird und Dein Einkommen wächst mit jedem Deal, ohne Deckel nach oben? Dann suchen wir genau Dich.

Das Beste vorweg: **Kaltakquise brauchst Du bei uns nicht.** Wir versorgen Dich laufend mit warmen Leads - Menschen und Unternehmen, die uns bereits über Webinare, Seminare, Social Media oder Werbung kennen. Deine Aufgabe: aus diesem Interesse Umsatz machen: aktiv ansprechen, klug beraten, überzeugen, abschließen.

Wir suchen eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die proaktiv verkauft, dranbleibt und Neugeschäft als Antrieb versteht. Kein Verwalten von Anfragen, sondern **aktives Erschließen von Kunden und Märkten.**

Über ArtReich

ArtReich ist spezialisiert auf **praxisnahe Microsoft-365-Anwenderseminare** (B2B) sowie **digitale Lernprodukte**: Online-Kurse, eine eigene Microlearning Community für Unternehmen und einen wachsenden Premiumbereich. Dazu kommt eine große Social Media-Reichweite, die uns kontinuierlich neue Interessent:innen bringt.

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 unser **Motor für Neugeschäfte** und machst aus warmen Leads zahlende Firmenkunden:

- aktiv auf Interessent:innen zugehen (Telefon, Video-Call, E-Mail)
- Bedarf wecken, beraten und zum Abschluss führen
- Unternehmen dafür gewinnen, unsere Online-Kurse in ihre Lernportale zu integrieren
- Firmen dafür begeistern, ihre Mitarbeitenden in die „ArtReich Microlearning Community“ zu bringen
- neue Kunden gewinnen und neue Märkte erschließen

Dabei zählen: **Initiative, Abschlussstärke und Verbindlichkeit.**

Deine Aufgaben

Akquise & Abschluss

- proaktive Ansprache warmer Leads aus Webinaren, Seminaren, Social Media und Kampagnen
- Bedarf ermitteln, beraten, überzeugen und den Abschluss aktiv herbeiführen
- konsequentes Nachfassen, Entscheidungen vorantreiben statt aussitzen

Beratung & Verkauf digitaler Lernprodukte

- Firmenkunden für ArtReich-Online-Kurse auf ihren Lernportalen gewinnen (B2B)
- Unternehmen für (zahlungspflichtige) Firmen-Zugänge zur Microlearning Community begeistern
- Vermarktung des künftigen Premiumbereiches der „ArtReich Microlearning Community“
- Up- und Cross-Selling bei Bestandskunden

Pipeline & HubSpot

- Leads, Deals und Wiedervorlagen sauber im CRM pflegen
- mitdenken, nachfragen, pragmatisch lösen
- lieber Verantwortung übernehmen als „nur weiterleiten“

Dein Profil

- **Du willst verkaufen:** Du gehst aktiv auf Menschen zu und motivierst sie zur Entscheidung.
- Kommunikations- und Abschlussstärke, Biss und Ausdauer
- Eigenmotivation, Zuverlässigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Organisation
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- **Quereinsteiger:innen ausdrücklich willkommen** - Du brauchst keinen Hintergrund im Bildungsvertrieb oder in der Microsoft-Welt. Spaß am Verkaufen und am Umgang mit Menschen zählen mehr als ein Lebenslauf mit „passenden“ Stationen.
- HubSpot-Kenntnisse sind von Vorteil, aber kein Muss - wir bringen es Dir bei.

Arbeitszeit & Vergütung

Arbeitszeit

- **Vollzeit** (40 Stunden; bei beidseitiger Übereinstimmung und langfristiger Perspektive auch andere Absprachen möglich)
- grundsätzliche Erreichbarkeit während der üblichen Geschäftszeiten (Mo - Fr, 9 - 17 Uhr) mit Freiraum, Deinen Vertriebstag selbst zu takten

Vergütungsmodell

- Fixum ab 38.000 €, je nach Qualifikation und Erfahrung
- **plus ungedeckelter, nach oben nicht limitierter Bonus** auf Deine Abschlüsse: Deine Leistung bestimmt Dein Einkommen, ohne Obergrenze

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 (Was reizt Dich am Verkaufen? Wann hast Du zuletzt jemanden von etwas überzeugt?)
- 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.