



Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Sie an den Standorten **94244 Teisnach/94469 Deggendorf** und **85716 Unterschleißheim** als

Sales Manager (m/w/d) B2C - Partnervertrieb

Als Telekommunikationsdienstleister aus der Region für die Region setzt sich LEONET dafür ein, Bayern flächendeckend mit der digitalen Welt zu verbinden, sodass jeder Mensch in der Region die Chance hat, die Welt von morgen mitzugestalten. Wir gleichen eventuelle Standortnachteile durch innovative Lösungen aus und stärken die Verbindungen zwischen den Menschen hier bei uns vor Ort. Dabei sind wir mehr als nur ein Internetanbieter! Wir stärken das soziale Miteinander, erschließen neue Absatzmöglichkeiten und rüsten den nicht urbanen Raum für die Zukunft. Ein Mehrwert für alle Lebensbereiche – das ist Digitalisierung mit LEONET!

Ihre Aufgabengebiete:

- Ermittlung und Gewinnung potenzieller Vertriebspartner und Aufbau langfristiger Partnerschaften, sowie profitable Steuerung der externen Vertriebspartner
- Eigenverantwortung für die Gewinnung von Neu- und Bestandskundenaufträgen durch externe Vertriebspartner im gesamten Vermarktungsgebiet der LEONET, um das Wachstum der LEONET sicherzustellen
- Direkter Ansprechpartner für unsere Vertriebspartner im gesamten Vermarktungsgebiet
- Planung und Einhaltung des Provisions-Budgets für das laufende Jahr und in der Mehrjahresplanung im Vermarktungsgebiet
- Eigenständige Optimierung der Automatisierung und Standardisierungsinitiativen der Vertriebsaktivitäten
- Eigenständige und enge Abstimmung mit den Schnittstellen-Bereichen innerhalb der LEONET
- Hohe Reisebereitschaft im Vermarktungsgebiet der LEONET

Unsere Erwartungen an Sie:

- Abgeschlossenes (Fach-) Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung mit Berufserfahrung
- Exzellente Erfahrung im Vertrieb mit nachweisbaren Erfolgen im direkten und indirekten Vertrieb
- Hohes Durchsetzungsvermögen, Einsatzbereitschaft und Organisationstalent, verbunden mit großer Belastbarkeit, Flexibilität und einer schnellen Auffassungsgabe
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, verbunden mit einem gepflegten, freundlichen und sicheren Auftreten gegenüber unseren Vertriebspartnern und deren Multiplikatoren
- Ein hohes Maß an Haltung, Verlässlichkeit, Loyalität und Bodenhaftung - verbunden mit einem guten Gespür und echtem Interesse an Menschen
- Selbständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Praktische Erfahrung und Kenntnisse im Telekommunikationsbereich und/oder IT-Bereich sind von Vorteil

Wir bieten Ihnen:

- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung
- Anreize zur betrieblichen Altersvorsorge
- Anreize zu vermögenswirksamen Leistungen
- Familienfreundliche Home-Office Regelung möglich
- Möglichkeiten zur individuellen, bedarfsorientierten Weiterbildung
- Regelmäßige Geschäftsführungs- Informationsveranstaltungen
- Regelmäßige, interner Pressespiegel
- Gründliche Einarbeitung durch unser junges, sympathisches Team
- Flache Hierarchien
- Schnelle Entscheidungswege
- Zukunftsorientierter, krisensicherer Arbeitsplatz
- Zukunftsorientierte, belastbare Business-Story
- Kostenfreie Parkplätze

Sie suchen eine berufliche Herausforderung und denken in originellen Mustern? Sie ziehen an einem Strang mit Ihren Kollegen, um Visionen zu verwirklichen? Sie ergreifen Chancen unmittelbar und machen keinen Halt vor neuen Ideen?

Dann passen Sie perfekt in unser Team!

Bewerben Sie sich noch heute per E-Mail an karriere@leonet.de oder über unser Karriereportal auf www.leonet.de/karriere.