

Vertriebsmitarbeiter/in (m/w/d)

Online seit 17.04.2025 | 2025-04-16-929847 | Absolvent:innenjob

Stellenbeschreibung

Über uns

Die L2R GmbH – Learn 2 Rescue – ist ein innovativer Partner für die digitale Aus- und Fortbildung im Bereich der Gefahrenabwehr. Mit einem tiefen Verständnis für die Anforderungen des Rettungswesens und unserer Expertise in der Entwicklung und Einführung digitaler Lösungen gestalten wir die Zukunft der Ausbildung und des Trainings für Einsatzkräfte. Unsere Mission ist es, entlang der gesamten digitalen Rettungskette effiziente und praxisnahe Technologien zu implementieren, um die Sicherheit und Effektivität im Einsatz zu erhöhen.

Wir bieten eine zukunftssichere digitale Lernplattform, innovative Lernangebote und umfassende Unterstützung bei der Implementierung digitaler Lösungen speziell für das Rettungswesen. Unsere Angebote sind flexibel auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt und kombinieren praxisnahe Inhalte mit modernen Trainingsmethoden und bewährten Konzepten. So unterstützen wir Einsatzkräfte, Unternehmen und Organisationen dabei, ihre Kompetenzen gezielt zu stärken, digitale Lösungen erfolgreich umzusetzen und sich nachhaltig weiterzuentwickeln.

Als wachsendes Unternehmen ist es unser Ziel, kontinuierlich neue Ideen zu entwickeln und sowohl unsere internen als auch externen Prozesse zu optimieren. Wir arbeiten in einem dynamischen und flexiblen Umfeld, das von Teamarbeit und dem Einsatz moderner Technologien geprägt ist. Dabei steht die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter genauso im Fokus wie die Zufriedenheit unserer Kunden.

Ihre Aufgaben

Für den Ausbau unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort eine/n Vertriebsmitarbeiter/in (m/w/d), die/der mit Begeisterung und Kommunikationsstärke dazu beiträgt, unsere digitalen Systeme erfolgreich am Markt zu platzieren. In dieser Rolle übernimmst Du eigenverantwortlich die Akquise neuer Kunden sowie die Pflege und Stärkung bestehender Kundenbeziehungen.

- Verantwortliche Neukundenakquise und Pflege bestehender Kundenbeziehungen im Rettungswesen.
- Aufbau und Stärkung langfristiger Kundenbeziehungen, um deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen.
- Präsentation und Vermittlung unserer digitalen Lösungen bei Kunden, Messen und Veranstaltungen.
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Kundenbindung und -gewinnung.
- Erstellung und Verfolgung von Angeboten sowie Mitwirkung bei Vertragsverhandlungen und Vergabeverfahren.
- Zusammenarbeit mit dem fachlichen Team, um passgenaue Lösungen für unsere Kunden zu erarbeiten.

Anforderungsprofil & Qualifikationen

- Studium mit thematischem Bezug zur Rolle, z. B. Gesundheitsökonomie, Rettungsingenieurwesen, Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Gesundheitswesen oder IT. Alternativ: Ausbildung im Rettungsdienst (z. B. Rettungssanitäter/in, Notfallsanitäter/in) mit Erfahrung im Vertrieb wünschenswert.
- Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit, um komplexe Systeme verständlich zu präsentieren.
- Technikaffinität und Interesse, dich in innovative digitale Lösungen einzuarbeiten.
- Ausgeprägte Teamfähigkeit und Problemlösungskompetenz.
- Eigeninitiative, Ehrgeiz und Freude daran, Kundenbedürfnisse zu verstehen und passgenaue Lösungen anzubieten.
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher
- Führerschein Klasse B
- Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und eigenständig zu handeln.

Warum wir?

- Ein spannendes Arbeitsumfeld in einem interdisziplinären Team.
- Aktive Mitgestaltung und Weiterentwicklung von Vertriebsstrategien.

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum Hybrid-Office.
- Ein Urban Sportsclub Abo, um fit zu bleiben.
- Attraktive Vergütung und Weiterentwicklungsmöglichkeiten.
- Umweltfreundliches Dienstfahrzeug.

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Absolvent:innenjob
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Vollzeit (unbefristet)
Home Office	Ja
Berufserfahrung	1 - 2 Jahre
Bewerbungslink	https://t.gohiring.com/h/0d5198ea0e1add08b27cf7035dd99c508ce2a5ff9113f80c4ccdfcd5c96efc1f

Kontaktdaten

Firma/Hochschule	L2R GmbH
Kontakt	null
E-Mail	 l2r-jobs@m.personio.de

Beschäftigungsort/e

Stellenportal Köln
Home Office, 12345 Remote

Stellenportal Dresden
Home Office, 12345 Remote

Stellenportal Leipzig
Home Office, 12345 Remote

Stellenportal München
Home Office, 12345 Remote

Stellenportal Frankfurt am Main
Home Office, 12345 Remote