



Bewerbung: job@telekom.de

Nach dem heutigen Telefongespräch mit Peter Müller, in dem einige Punkte hinsichtlich Marktposition, Kundensegmente und Service beleuchtet wurden, sende ich hiermit wie versprochen meine Bewerbung.

Verkaufsberater/Verbindungshersteller/wertschöpfender Verkäufer *bewirbt sich für die Stelle bei der Telekom.*

„Als Verkäufer sind die Methoden wesentlich und auf vielerlei Weise gleich, ungeachtet des Produkts. Die Variationen liegen in den Kundensegmenten und den Produkten – die Ergebnisse werden jedoch durch die Art und Weise des Umgangs mit den Kunden erzielt.“

Was ich als Berater bei der Telekom anbieten kann, sind selbstständige Motivation, hohes geschäftliches Verständnis sowie große Erfahrung sowohl im Direktvertrieb als auch im Bestandsvertrieb. Ich kann mich auf Beton gleichermaßen bewegen wie auf Parkett und bin ständig auf der Suche nach neuen potenziellen Kunden, während ich gleichzeitig die vorhandenen Kunden betreue und pflege.

Als Person bin ich ganzheitlich orientiert, ausdauernd, positiv, vertrauenserweckend und engagiert. Darüber hinaus bin ich ein kreativ denkender Mensch und verfüge über breite Kenntnis unterschiedlicher Branchen. Ich bin ein ausgeprägter Netzwerker und betrachte dies als Vorteil – sowohl persönlich als auch im Hinblick auf einen möglichen Vertriebskanal. Am besten arbeite ich in einer Kombination aus Vertrieb und beziehungsstärkenden Elementen, die die langfristige Bindung des Kunden sicherstellt. [Vertrieb/Service/Beratung]
Ich bin daran gewöhnt, selbstständig in einem eigenen Gebiet, ausgehend vom eigenen sowie gemeinsamen Budget zu arbeiten und bin mir der Wichtigkeit der Erreichung der Ziele bewusst, ebenso wie diese realistisch ehrgeizig gesteckt werden sollten.

Neben meinen Verkaufskompetenzen und meiner Erfahrung habe ich starke Kompetenzen im Bereich Kommunikation und Vermittlung sowie Eventmanagement, die bei mehreren Gelegenheiten integrierter Teil meiner Arbeitsfunktionen waren.

Sie sollten meine Bewerbung weiter bearbeiten, denn ich habe Feuertreue und strecke mich stets 5 Zentimeter weiter als Kunden, Kollegen und das Unternehmen, in dem ich arbeite, es von mir erwarten. Ich bin äußerst flexibel, was auch für mein Hinterland gilt. Allgemein bin ich eine hoch motivierte Person und in der Lage, Ziele und Ergebnisse sowohl hinsichtlich Qualität als auch Quantität zu definieren.

Lernen Sie mich daher von Angesicht zu Angesicht kennen, sodass ich Hintergrund und Kompetenzen vertiefen kann und Sie herausfinden können, wie ich als Person zu Ihrem Unternehmen passe.

Mit freundlichen Grüßen

Peter Test