

## Vertriebsorientierter Outbound-Mitarbeiter – Sales Outreach Specialist (m/w/d)



### Gemeinsam Zukunft gestalten – mit Dir im Team!

#### Wir bieten Dir:

- **Führung auf Augenhöhe** – Unser Führungsverständnis stellt den Menschen in den Mittelpunkt. Respekt, Empathie und Verantwortung prägen unser tägliches Handeln.
- **Werte, die gelebt werden** – Kommunikation, Hilfsbereitschaft, flache Hierarchien und Transparenz sind für uns keine Floskeln, sondern Grundlage unserer Zusammenarbeit.
- **Gestalten mit Sinn** – Du übernimmst Verantwortung, bringst Dich ein und entwickelst Deinen Bereich mit Herz, Verstand und Weitblick weiter.
- **Deine Entwicklung im Fokus** – Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, die Dich beruflich und persönlich wachsen lassen.
- **Attraktive Vergütung** – fair, transparent und angepasst an Deine Qualifikation und Erfahrung.

#### Deine Aufgaben:


Als vertriebsorientierter Outbound-Mitarbeiter bist Du verantwortlich für die aktive, systematische und bedarfsorientierte Ansprache unserer Standardkunden aus dem Privatkunden- und gewerblichen Servicekundensegment. Du erkennst Kundenpotenziale, setzt Impulse und schließt ausgewählte Produkte direkt ab.

- **Proaktive Kundenansprache** – Du führst strukturierte Outbound-Kampagnen auf Basis definierter Zielgruppen, Anlässe und Potenziale durch. Dabei sprichst Du Privatkunden und gewerbliche Servicekunden gezielt telefonisch an und führst kurze, zielgerichtete Bedarfsermittlungsgespräche.
- **Vertriebsimpulse & Abschluss** – Du platzierst Vertriebsimpulse zu Standardprodukten (z. B. Karten, Versicherungen, Sparprodukte, digitale Services) und schließt geeignete Produkte im Rahmen Deiner Kompetenz eigenständig ab.
- **Terminvereinbarung & Weiterleitung** – Du vereinbarst Beratungstermine für komplexere Anliegen und leitest diese an Kundenberater weiter. Du erkennst Cross-Selling-Ansätze und gibst qualifizierte Vertriebs signale an das Team.
- **CRM & Kampagnenoptimierung** – Du nutzt digitale Tools zur Gesprächsvorbereitung und Potenzialanalyse, pflegst alle Kundendaten und Aktivitäten konsequent im CRM-System und arbeitest an der Weiterentwicklung der Outbound-Strategie mit.

#### Expertise einbringen:

- **Vertriebsorientierung & Erfolgswille** – Du hast Freude an aktiver Kundenansprache, bist abschlussorientiert und verfolgst Deine Ziele mit hoher Motivation und Erfolgswillen.
- **Überzeugende Kommunikation** – Du kommunizierst klar, empathisch und überzeugend. Du erkennst Kundenbedarfe schnell und setzt passende Impulse.
- **Digitale Affinität** – Du gehst sicher mit CRM- und Kampagnentools um und nutzt digitale Abschlussstrecken routiniert. Grundkenntnisse in bankfachlichen Themen und Standardprodukten sind von Vorteil.
- **Strukturierte Arbeitsweise** – Du arbeitest zielorientiert, strukturiert und selbstständig. Auch in Kampagnenphasen mit hohem Kontaktvolumen behältst Du den Überblick.
- **Teamfähigkeit** – Du arbeitest eng mit Digital Sales, Kundenbetreuern und dem ServiceTeam zusammen und bringst Dich aktiv in die Weiterentwicklung ein.

#### Jetzt bewerben und Deine Erfolgsgeschichte mit uns schreiben!

Bewirb Dich jetzt über unser Online-Portal unter [www.raiba-seenplatte.de/karriere](http://www.raiba-seenplatte.de/karriere) oder sende Deine Bewerbungsunterlagen direkt an unsere Abteilung Personal.  [www.raiba-seenplatte.de/karriere.html](http://www.raiba-seenplatte.de/karriere.html) |  03991 178 – 201 | Skadi Scholz, Leitung Personal