

Sales Consultant (m/w)

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams je eine/n Sales Consultant (m/w) für den Standort München sowie den neuen Standort Köln.

CBTL GmbH – das Unternehmen

Als führendes E-Learning-Unternehmen, mit Hauptsitz in München, bieten wir von *CBTL* sowohl unsere eigens entwickelten, mehrfach preisgekrönten Autorentools *EVOLUTION³* und *FAST-TRAIN* als auch die Entwicklung von hochwertigen Lerninhalten als Dienstleister im Kundenauftrag an. Dank erfahrener E-Learning-Experten, Didaktiker sowie Techniker und Mediengestalter, stehen wir unseren Kunden dabei je nach Bedarf und in jeder Projektphase verlässlich zur Seite, oder schulen deren Mitarbeiter auf höchstem Niveau.

Die Auszeichnungen der letzten Jahre sprechen für uns und unsere Produkte:

- INNOVATIONSPREIS-IT 2017 der initiative Mittelstand für die Autoren-Suite *EVOLUTION³/FAST-TRAIN*
- TOP100 der innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstandes 2016
- Industriepreis 2016 „best of“ für besonders fortschrittliche Industrie-Produkte und -Lösungen
- Anbieter des Jahres 2015 bei Checkpoint eLearning in der Kategorie Autorentools

Sie – als Sales Consultant (m/w) bei CBTL

Ihre Aufgabe ist es, die Geschäftsentwicklung der *CBTL* GmbH zu unterstützen.

Zunächst lernen Sie die Besonderheiten der Fortbildungsbranche kennen und erhalten eine qualifizierte Einarbeitung in die Produktwelt der *CBTL* GmbH.

Die Autorenwerkzeuge *EVOLUTION³/FAST-TRAIN* sowie die verschiedenen Lizenztypen und *FRAMEWORKS* lernen Sie bis zur Präsentationsreife kennen und anwenden. *EVOLUTION³* entwickeln wir mit Ihrer Hilfe, unseren Kunden, Mitbewerbern, Partnern und im Kollegium weiter, um unseren Technologievorsprung noch weiter auszubauen.

Die Verinnerlichung des lehrwerksdidaktischen Ansatzes, als eine Besonderheit der *CBTL* GmbH, ist Basis für die Anwendungsszenarien der Lernstrategie/Lernarchitektur bei unseren Kunden. Sie werden hier sukzessive als Berater Lösungsansätze für unsere Kunden entwickeln und die Realisierung in Zusammenarbeit mit dem Kollegium organisieren.

Als Sales Consultant bei *CBTL* werden Sie

- aktiv Projekte und Kunden akquirieren.
- neue Kunden und Bestandskunden mit dem wachsenden *CBTL*-Portfolio vertraut machen (In – und Outbound).
- Präsentationstermine vereinbaren und selbstständig durchführen.
- aktiv die Geschäftsfelder *EVOLUTION³*, *SERVICES* und *ACADEMY* ausbauen.
- Workshops bei Kunden und in der *CBTL-ACADEMY* durchführen.
- *CBTL* GmbH auf Messen vertreten.

Ihr Profil:

- Sie sind mit Grundlagen des Projektmanagements vertraut.
- Sie haben keine Scheu vor Kaltakquise.
- Sie sind bereit, Dienstreisen im In- und Ausland durchzuführen.
- Sie zeigen persönliche Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative und Engagement.
- Sie sind kommunikations- und überzeugungsstark sowie ausgesprochen teamfähig.
- Sie haben eine Leidenschaft für Qualifizierungsstrategien sowie für Projekt- und Informationsmanagement.
- Ihr persönliches Profil wird durch hohe Kundenorientierung, präzise Arbeitsweise und Termintreue abgerundet.
- Sie haben eine hohe technische Affinität.
- Sie sind in der Lage, erreichbare Ziele mit Ihren Vorgesetzten abzusprechen und auf deren Erfüllung hinzuarbeiten.

Idealerweise:

- Haben Sie Sinn für Humor.
- Haben Sie bereits als Pre-Sales Consultant oder im Vertrieb erste Erfahrungen sammeln können.
- Verfügen Sie über erste Projekt- und Berufserfahrungen in der Fortbildungsbranche.
- Haben Sie Erfahrungen in der Arbeit mit Autorentools oder Lernplattformen.
- Sind Sie mit aktueller Internettechnologie vertraut.
- Bewegen Sie sich sicher im Spannungsfeld Mensch, Technologie, Organisation.

Wir wissen, dass es keine schulische oder universitäre Vorqualifikation für die Fortbildungsbranche gibt – somit sind uns Quereinsteiger aus anderen Berufssparten herzlich willkommen. Über eine strukturierte Einarbeitung werden Sie für Ihr Berufsfeld qualifiziert und lernen die Feinheiten der Fortbildungsbranche kennen.

Alles was Sie wissen müssen, erlernen Sie On-The-Job in echten Kundenprojekten.

Sie erwartet ein tolles, international arbeitendes Team, flache Hierarchien und ein Arbeitsplatz am Puls der Zeit.

Kooperation wird bei *CBTL* groß geschrieben, freuen Sie sich jederzeit über Unterstützung bei Ihrem Aufgabenfeld durch das Team.

Ihre Talente sind uns wichtig, diese werden mit eingebunden um Ihre Stelle so zu strukturieren, dass eine lange, erfolgreiche Zusammenarbeit mit sehr guten Aufstiegschancen möglich ist.

Wir sind neugierig auf Sie und freuen uns über Ihre Bewerbungsunterlagen. Bitte schicken Sie diese im PDF Format an:

Björn Preußner
b.preusser@cctl.de