

# Ansprechpartner und Problemlöser: Als **Mitarbeiter** im **Vertriebs- innendienst** (m/w/d) bei Q1.



Die Q1 Energie AG ist ein konzernunabhängiges Unternehmen des deutschen Mittelstands. Wir versorgen unsere Kunden an rund 230 Standorten mit hochwertiger Energie. Unsere Qualität beruht auf erstklassigen Produkten und einem motivierten Team. Du bist kompetent im Umgang mit Kunden und hast Spaß am Arbeiten im Team? Dann bewirb Dich bei uns. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## **Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst für Tank- und Flottenkarten (m/w/d).**

In dieser Funktion bist Du für die Betreuung unserer Bestandskunden sowie für die Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen verantwortlich. Deine Tätigkeit umfasst dabei auch die Pflege der Beziehungen zu bestehenden Kartenherausgebern und Akzeptanzpartnern per Telefon, E-Mail und Online-Kommunikation. Dein Hauptaugenmerk wird darauf liegen, bestehende Partner und Kunden bei Problemen zu unterstützen, Fragen potenzieller Neukunden zu beantworten sowie neue Verkaufschancen zu identifizieren und zu verfolgen, um die Absatzziele der Geschäftseinheit zu erreichen. Darüber hinaus bist Du für die Aufrechterhaltung aktueller Kenntnisse über unsere Tank- und Flottenkartenprodukte sowie der mit ihnen verbundenen Dienstleistungen zuständig und trägst dieses Wissen in unser Unternehmen.

### **Deine Aufgabenschwerpunkte:**

- Strukturierter Vertrieb von Tank- und Flottenkarten mit besonderem Fokus auf Nachhaltige Kraftstoffe (Autostrom, Automotive Gase)
- Unterstützung bei Stammdatenerfassung, -pflege und Beschwerdemanagement im Tankkartenvertrieb
- Pflege der Beziehungen zu bestehenden Kunden und Partnern
- Gewinnung von Neukunden im B2B Segment durch Identifizierung und Nachverfolgung potenzieller Kundenkontakte per Telefon, E-Mail und Online-Kommunikation
- Ermittlung von Möglichkeiten für Up- und Cross-Selling von Produkten und Dienstleistungen des Geschäftsbereichs Nachhaltige Energien und weiterer Fachabteilungen
- Aufbau und Kommunikation von Wissen über unsere Tankkartenprodukte und Dienstleistungen sowie über damit verbundene Branchentrends und -entwicklungen
- Schulung unserer Mitarbeiter und Pächter am POS nach Bedarf
- Beratung und Unterstützung unseres Außendienstes

### **Das bringst Du mit:**

- Erfahrung in der Kraftstoffbranche und im Tankkartengeschäft sind von Vorteil
- Bevorzugt mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertriebsinnendienst oder Kundendienst
- Interesse an der Optimierung abteilungsinterner Abläufe und Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, sowohl mündlich als auch schriftlich
- Fähigkeit, enge Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Qualifikation: Abgeschlossene kaufm. Ausbildung oder Hochschulstudium
- Erwünscht: Fortgeschrittene Kenntnisse in Microsoft Office und CRM-Software
- Ehrgeiz und Engagement mit dem Team die beste Qualität zu erreichen

### **Das bieten wir Dir:**

- flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit der mobilen Arbeit
- moderne und menschliche Unternehmenskultur, in der gegenseitiger Respekt und Freude an der Zusammenarbeit genauso wichtig sind wie Offenheit und Engagement für den gemeinsamen Erfolg
- flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege und Spaß bei der Arbeit
- modernste Arbeitsplatzausstattung mit neuester Technik
- Employee Benefits wie ein Unternehmensfitnessprogramm und Q1 Produkte zu vergünstigten Konditionen
- wettbewerbsfähiges Gehalts- und Leistungspaket
- kontinuierliche und individuelle Schulungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

Wenn Du Dich in der Stellenbeschreibung wiederfindest, freut sich Gianna Niemann auf Deine Bewerbung über unser Karriereportal unter [karriere.q1.eu](https://karriere.q1.eu)

Q1 Energie AG · Rheinstraße 82 · 49090 Osnabrück · Telefon 0541 602-117



**QUALITÄT ZUERST**

