

Deine Stelle statt eine Stelle.

**Wir suchen für den Standort Trier
einen:**

Berater Digitale Vermarktung & Neukundengeschäft m | w | d

Der Trierische Volksfreund steht seit Jahrzehnten für regionale Stärke, journalistische Qualität und die enge Verbindung zu den Menschen und Unternehmen in der Region. Mit unserem Bereich Digital Sales unterstützen wir Unternehmen in Trier und der Region dabei, ihre Marketingziele mit digitalen Werbekonzepten zu erreichen – von Recruiting über Image und Events bis hin zu Abverkauf und Neukundengewinnung. Dafür verbinden wir die Reichweite unserer starken Regionalmarken mit modernen digitalen Werbemöglichkeiten und persönlicher Beratung auf Augenhöhe. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen vertriebsstarken Berater, der Freude daran hat, neue Kunden zu gewinnen, individuelle Konzepte zu entwickeln und Unternehmen langfristig zu begleiten.

Deine Aufgaben:

- Du gewinnst aktiv neue Kunden und baust dir Schritt für Schritt dein eigenes Kundenportfolio auf.
- Du identifizierst Marketingpotenziale und entwickelst daraus individuelle digitale Vermarktungskonzepte.
- Du führst eigenständig Kundentermine und überzeugst mit passgenauen Lösungen.
- Du präsentierst und verkaufst unsere digitalen Produkte und Vermarktungslösungen – von unseren starken Portalen über Social Media bis hin zu Recruiting- und Sonderkonzepten.
- Du begleitest deine Kunden vom Erstkontakt bis zum Abschluss und entwickelst langfristige Geschäftsbeziehungen.
- Du arbeitest eng mit unserem Backoffice und Kampagnenteam zusammen.

Was du mitbringst:

- Erfahrung im Vertrieb, Außendienst oder in der Kundenberatung – idealerweise 2–3 Jahre; Quereinsteiger mit nachweisbarer Vertriebsaffinität sind willkommen.
- Freude an der Akquise und am Aufbau neuer Kundenbeziehungen.
- Spaß daran, auf Menschen zuzugehen, Potenziale zu erkennen und Abschlüsse zu erzielen.
- Interesse an Marketing, digitalen Medien und wirtschaftlichen Zusammenhängen.
- Eigeninitiative, Verbindlichkeit und eine strukturierte Arbeitsweise.
- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, Kundenbedarfe in individuelle Lösungen zu übersetzen.
- Führerschein Klasse B und Freude am persönlichen Kundenkontakt in der Region Trier.

Was wir dir bieten:

- Eine abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe mit viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum.
- Eine starke regionale Marke und ein attraktives digitales Produktportfolio.
- Die Möglichkeit, dein eigenes Kundennetzwerk in der Region Trier aufzubauen und weiterzuentwickeln.
- Zusammenarbeit mit vielen spannenden Unternehmen und Branchen.
- Ein engagiertes Team mit kurzen Entscheidungswegen und engem Austausch.
- Moderne Arbeitsmittel, flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- Eine attraktive Vergütung aus Fixum und erfolgsorientierter Provision.
- Eine strukturierte Einarbeitung – praxisnah, direkt am Markt und mit ausreichend Zeit, um sicher und erfolgreich in deine neue Rolle zu wachsen.

Interesse geweckt?

Bei uns verkaufst du keine Standardprodukte, sondern entwickelst gemeinsam mit deinen Kunden digitale Lösungen und gewinnst aktiv neue Geschäftspartner. Du hast Freude an Akquise, Beratung und Vertrieb und möchtest Unternehmen in der Region Trier bei ihrem digitalen Erfolg begleiten?

Klingt nach dir? Dann zeig uns, wie du Türen öffnest – wir freuen uns auf deine Bewerbung.

← Hier geht's zu unserem Karriereportal.

