

<https://arbeitgebergold.de/job/junior-sales-2/>

## Junior Sales Consultant / Vertrieb (m/w/d) B2B mit ungedeckelter Provision

### Über uns

Die ArbeitgeberGold GmbH mit Sitz im Kölner Süden unterstützt seit 2010 mittelständische Unternehmen und öffentliche Arbeitgeber dabei, HR-Prozesse und Maßnahmen effizient, digital und zukunftssicher aufzustellen.

Wir arbeiten leistungsorientiert, treffen Entscheidungen schnell und setzen klare Ziele. Ergebnisse zählen. Einsatz zahlt sich aus. Wer Verantwortung übernimmt, sieht Wirkung beim Kunden und im eigenen Erfolg.

### Starten Sie bei uns als

#### Junior Sales Consultant / Vertrieb (m/w/d) B2B

### Die Aufgabe:

Der Fokus ist eindeutig:

- Tägliche telefonische Ansprache von rund 100 Entscheidern im B2B-Umfeld
- Direkte und professionelle Gespräche auf Augenhöhe
- Klare Bedarfserkennung sowie konsequente Termin- und Projektanbahnung
- Zielorientiertes Arbeiten bei hohem Tempo
- Ergebnisse als Maßstab

Hier geht es um Wirkung.

### Das bringen Sie mit:

- Relevante Ausbildung im Vertrieb oder vergleichbare B2B-Erfahrung
- Alternativ ein abgeschlossenes Studium mit praktischer Vertriebserfahrung
- Routine im Umgang mit Zielen, Ablehnung und Leistungsdruck
- Souveränes und überzeugendes Auftreten am Telefon
- Klarer Erfolgswille und Anspruch auf überdurchschnittliches Einkommen
- Interesse an HR-Themen und Entscheiderkommunikation

Vertrieb heißt liefern.

### Das bieten wir:

- Fixgehalt plus ungedeckelte Provision
- 30 Tage Urlaub, steuerfreie Extras und Corporate Benefits
- Verkürzte Probezeit von 3 Monaten
- Entwicklung zum Sales Consultant innerhalb von 12 bis 18 Monaten
- Work-Money-Balance statt Work-Life-Illusion

### Bereit? Dann los.

Bereit, Verantwortung zu übernehmen? Lebenslauf senden

ArbeitgeberGold GmbH

Vollzeit

40 h/Woche

Brühler Straße 270, 50968, Köln,  
Deutschland

### Veröffentlichungsdatum

2. Januar 2026

### Gültig bis

28.02.2026

Jetzt bewerben

an **willkommen@arbeitgebergold.de**

Bitte fügen Sie Ihrer Bewerbung einen kurzen Satz hinzu, welche Vertriebsleistung  
Sie persönlich als Maßstab für Erfolg ansehen.

Julian Seeliger, Teamleiter Sales