



Erfahrener Vertriebsprofi mit digitalem Fokus aus dem Main-Kinzig-Kreis sucht flexible Remote-Rolle in der Bildungsberatung

Diese erfahrene Vertriebsexpertin bringt eine einzigartige Kombination aus Verkaufstalent, digitalem Denken und umfassender Erfahrung in der Kundenbetreuung mit. Ihre Karriere begann im Hotelfach, wo sie den hohen Wert von Servicequalität und menschlicher Nähe erlernte. In der Selbstständigkeit als Vermögensberaterin baute sie ihre Expertise im Bereich Vertrieb, Kundenaufbau und Akquise weiter aus. Zuletzt überzeugte sie als Mediaberaterin, wo sie trotz einer Pause im Akquisebereich schnell wieder herausragende Erfolge erzielen konnte und Kundinnen und Kunden für exklusive Angebote gewann.

Die Kandidatin plant derzeit eine Weiterbildung, die ihr zusätzliche Qualifikationen für eine zukünftige Rolle im Bereich der Bildungsberatung bzw. Erwachsenenbildung bieten wird. Ein Arbeitgeber, der ihr nach Abschluss der Weiterbildung eine Position in Aussicht stellen kann, würde somit nicht nur von ihrem umfassenden Erfahrungsschatz profitieren, sondern auch von der neu erworbenen Qualifikation.

Besonders wichtig ist ihr heute, in einem flexiblen und strukturierten Arbeitsumfeld zu arbeiten. Remote-Arbeiten im Bereich Bildungsberatung entspricht ihrer Vorstellung einer sinnstiftenden Tätigkeit, in der sie ihre Fähigkeiten, Erfahrungen und Ideen einbringen kann. Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, sich schrittweise auf ein höheres Arbeitsvolumen zu steigern, sind für sie ebenso entscheidend wie die Aussicht, in einem wertschätzenden und zukunftsorientierten Team zu arbeiten. Ihr Ziel ist es, langfristig einen echten Mehrwert zu schaffen – sei es durch die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden, den Aufbau stabiler Kundenbeziehungen oder die Entwicklung innovativer Beratungsansätze.

Neben ihrer umfassenden Erfahrung im Verkauf und der Akquise bringt sie eine besondere Leidenschaft für den digitalen Raum mit. Sie ist eine kreative Netzwerkerin, die die Kraft von Social Media versteht und gerne nutzt, um Kontakte zu knüpfen und Ideen zu verbreiten. Ihr strategisches und gleichzeitig empathisches Kommunikationsgeschick macht sie nicht nur im Vertrieb, sondern auch in der Bildungsberatung zu einer wertvollen Bereicherung. Dabei behält sie stets den Menschen im Blick und findet auch in herausfordernden Situationen Lösungen, die langfristig Erfolg versprechen.