

Düsseldorf | Trainer (m/w/d) Dialogmarketing / Call Center

Eingestellt am: [16.05.2022](#)

Gültig bis: [27.04.2023](#)

Telefon: [0800 50 35 182](#) E-Mail: bewerbung@amevida.de

Möchten auch Sie ein echter Amevidianer werden und sind auf der Suche nach einem zuverlässigen Arbeitgeber und einem guten Gehalt?

Dann kommen Sie jetzt in unser Team am Standort in **Düsseldorf** und unterstützen Sie uns als: **Trainer (m/w/d) Outbound Sales in Vollzeit**.

Tätigkeitsbereich

- Ihr Arbeitsplatz ist der Schulungsraum: Sie trainieren im Wesentlichen den Bereich Vertrieb und Kommunikation
- Sie bilden Multiplikatoren für Vertriebs- und Kommunikationsworkshops aus
- Als Methoden-Trainer sind Sie ein Kommunikations- und Vertriebsexperte und haben ein breit aufgestelltes Portfolio an wirksamen Methoden, Tools und Kniffen
- Sie sind darin geübt, mit geeigneten Methoden die konkreten Lernfelder der Mitarbeiter zu ermitteln
- Auf Grundlage der Lernfelder schreiben Sie passgenaue Schulungskonzepte mit kreativer Methodenauswahl
- In Abstimmung mit den beteiligten Schnittstellen planen Sie Ihre Schulungstermine und vermitteln ansprechend die Lerninhalte in Trainings und Workshops
- An Ihren Schulungen anknüpfend überprüfen Sie den Lerntransfer in die Praxis, beispielsweise durch Coaching. Dadurch festigen Sie zusätzlich das Vertriebs- und Kommunikations-Wissen der Mitarbeiter. Abhängig vom Bedarf organisieren Sie Refresher/ Workshops
- Sie sind vertraut mit den üblichen Vertriebskennzahlen und verstehen es, durch Ihr Training gezielt darauf einwirken zu können
- Sie führen zum Abschluss Ihrer Schulungen Umfragen (anonymer Fragebogen) durch, um Anregungen für die Verbesserung zu erhalten und leiten daraus geeignete Maßnahmen ab

Anforderungsprofil:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung mit fundierter Praxiserfahrung
- Abgeschlossene Trainerausbildung
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung als Trainer, bevorzugt im Bereich Dialogmarketing
- Nachweisbare Fach- und Methodenkompetenz in den Bereichen Kommunikation und Vertrieb
- Gute MS-Office Kenntnisse, insbesondere Excel, Word und PPT
- Weitere IT-Kenntnisse zur Gestaltung von E-Learning Inhalten von Vorteil
- Klare Sprache in Wort und Schrift
- Kommunikations-, Kontakt- und Konfliktfähigkeit
- Gewissenhafte, verantwortungsbewusste und selbstständige Arbeitsweise
- Professionelles Auftreten sowie Mobilität