



B2B Appointment Setter (m/w/d)

Vollzeit | Teilzeit | ca. 20-40h

TOM SPIKE ist ein Beratungsunternehmen für Innovation und Zukunftsgeschäft. Als erfahrene Berater helfen wir B2B-Technologie- und Industrieunternehmen dabei, ihre Alleinstellung am Markt durch Innovation zu schaffen. Mehr auf www.tomspike.com

Unsere wichtigsten Werkzeuge sind die Projektarbeit und gemeinsame Workshops, in denen wir Innovationen mit unseren Kunden entwickeln.

Dein Ziel ist es, für spannende neue Kontakte zu sorgen. Du konzentrierst Dich darauf, neue Leads für unser Sales Team zu entwickeln. Das bedeutet, dass Du Gespräche mit Geschäftsführungen, Bereichsleitern und Ingenieuren anbahnst und Termine für unsere Innovationsberater vereinbarst. Dabei entwickelst Du ein erstes Verständnis zu Herausforderungen der Kunden rund um das Thema Innovation und das Geschäft von morgen. Die Arbeitszeiten richten sich nach den Arbeitszeiten der Zielgruppe. So wirst du Innovationsbotschafter. Für unsere Kunden, für TOM SPIKE und für Dich!

ORT: Berlin, Nähe S Schönhauser Allee + Remote

TÄTIGKEIT: B2B-Termine vereinbaren

ARBEITSZEIT: Vollzeit | ca. 35h/Woche

Wir bieten Dir:

- Einen Arbeitsplatz, bei dem Mitgestalten nicht nur eine Worthülse ist.
- Eine Arbeitsatmosphäre, in der sich Leistungs- und Lustprinzip ergänzen.
- Freie Zeiteinteilung und die Möglichkeit hybrid (Remote + Präsenz) zu arbeiten.
- Die Chance in einem Unternehmen mit etabliertem Kundenstamm selbst zu wachsen. Ob im Job oder durch externe Weiterbildungen. Du bringst TOM SPIKE und Dich voran.

Hauptaufgaben:

- Teilnehmer für unsere Innovationstrainings akquirieren.
- Termine für unser Sales Team vereinbaren
- Viel im Austausch mit deinen Kollegen im TOM SPIKE Team sein.
- Netzwerken für deine persönliche Entwicklung und für die gemeinsame Zukunft mit TOM SPIKE.

Von VORTEIL sind folgende Kenntnisse und Fähigkeiten:

- **Kommunikationstalent** und **echte Lust auf den Austausch** mit dir unbekanntem Menschen. Du hast ein Gespür dafür, ob, wann und wie potenzielle Kunden nicht überredet, sondern überzeugt werden.
- Eine **strukturierte**, systematische **Herangehensweise**.
- Die Fähigkeit zur **Selbstorganisation** und den **Willen zur Eigenverantwortung**.
- **Neugier** auf **Technologien** sowie Interesse für **innovative Konzepte** und Lösungen.
- Das Talent in **kürzester Zeit** Beziehungen aufzubauen.
- Den **Mut** auch zwei oder drei Mal **beim Kunden nachzufragen**, bis Du ihn verstanden hast.

- **Geduld** und **Resilienz**, um mit langen Durststrecken und Conversion Rates von 10% positiv umgehen zu können.
- **Erfahrung** in der **B2B-Telefonakquise**
- 2 Jahre **Berufserfahrung**

Wichtig: Wir arbeiten zusammen. Wir sind ein Team und stärken uns gegenseitig. Innovation geht nur mit Team Play, Empathie und Neugier auf Unternehmen, deren Produkte, Prozesse und Menschen.

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann ruf doch einfach kurz an unter **0176 144 55 277** bevor Du Bewerbungsunterlagen an jobs@tomspike.com sendest.

Nina Defounga | CEO