



Wir bieten



Methodische
Einarbeitung



Flexible
Arbeitszeiten



Interne
Weiterbildung



Abwechslungsrei-
ches Arbeitsumfeld



Familienfreundliches
Unternehmen



Wertschätzung



Eigenverant-
wortlichkeit



Freie Getränke



Flexible
Arbeitszeiten



Digitale
Coachingplattform



Kreativer
Freiraum



Systematische
Weiterbildung



Methodische
Einarbeitung



Familienfreundliches
Unternehmen



Corporate
Benefits



Moderne
Ausstattung

Standort
Frankfurt

Beginn
ab sofort

Beschäftigungsart
Full-time employee

Wochenstunden
40

Bereich
Welfare

BEWERBEN

T 0431 200 696 99 | Ansprechpartner: Nora Skorsinski

SALES & BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANT (M/W/D) - BUNDESWEIT

DIE POSITION KANN ORTUNABHÄNGIG/ BUNDESWEIT AUS DEM HOMEOFFICE ERFOLGEN.

gsm zählt zu den führenden Coaching-Anbietern in Deutschland. In ganz Deutschland helfen wir Menschen bei der Bewältigung alltäglicher Herausforderungen sowie auf dem Weg in das Berufsleben. Als mittelständisches Unternehmen konnten wir in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum erzielen und uns erfolgreich am Markt positionieren. Freiraum in unserer täglichen Arbeit, Begeisterung und die Leidenschaft mit den Menschen etwas für sie zu bewegen, das ist der Motor, der uns immer wieder antreibt. Seit 2024 weiten wir unser Angebot aus dem sozial- und arbeitsmarktintegrativen Bereich aus: Zukünftig sollen auch Unternehmen und Arbeitnehmer:innen sowie Privatkund:innen maßgeschneiderte Coaching-Angebote von uns erhalten. gsm ist mit seinen über 1.300 Mitarbeiter:innen an rund 300 Standorten ein verlässlicher Bildungspartner, der ebenso vorausschauend wie schnell und flexibel agiert.

Deine Aufgaben

- Mitwirkung bei der Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Unterstützung bei der Entwicklung innovativer Konzepte und Produkte basierend auf Kundenbedürfnissen und Vorgaben der Bereichsleitung
- Mitarbeit an der Erarbeitung von Wachstumsstrategien für neue und bestehende Märkte
- Erstellung von maßgeschneiderten Angeboten (PowerPoint) und Verträgen in Abstimmung mit dem Vertriebsteam
- Unterstützung bei der Erstellung überzeugender Kundenpräsentationen für die Bereichsleitung
- Begleitende Unterstützung des Vertriebs bei der Betreuung von Kunden
- Unterstützung bei der Analyse und Optimierung interner Vertriebsprozesse
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen (Marketing, Produktmanagement, Technik)

Wir bieten:

- Eine verantwortungsvolle Schnittstellenfunktion zwischen Vertrieb und Geschäftsentwicklung
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Gestaltungsspielraum
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld
- Attraktive Vergütung und Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung im Bereich Wirtschaft, Vertrieb, Marketing oder einem verwandten Bereich
- Erste Berufserfahrung oder fundierte Kenntnisse im Vertrieb, Business Development oder Produktentwicklung
- Erfahrungen im Bereich Coaching (eigene Coachinausbildung), Personalentwicklung oder betriebliches Gesundheitsmanagement

- Vertriebsaffinität und starkes Kundenverständnis
- Kreativität und schnelle Auffassungsgabe zur Unterstützung innovativer Konzepte
- Hands-on-Mentalität sowie selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office, insbesondere PowerPoint, Excel und digitalen Tools (z. B. Trello, Miro usw.)
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit

BEWERBEN

ÜBER GSM

IHR KONTAKT

Nora Skorsinski
T 0431 200 696 99

Per Mail direkt auf
diese Stelle bewerben.
application+job+69vt4emb@onlyfy.jobs



"Das Besondere an meiner Arbeit als Coachin ist, gemeinsam eine Erfolgsleiter aufzusteigen und die Teilnehmenden selbst zum Chef ihres Lebens zu machen. Alle Gedanken rund um die Menschen, die ich bei *gsm* kennenlernen durfte, hinterlassen bei mir das positive Gefühl, eine Tür geöffnet zu haben." - Marlies Waldow, seit 2013 Coachin bei *gsm*