



B2B Vertriebler für Glasfaser (m/w/d) Door-to-Door-Vertrieb - Bayern - Nur Festangestellte

Für einen Kunden aus der Energiebranche suchen wir derzeit einen B2B / Door-to-Door Vertriebler (m/w/d) für Glasfaser.

WICHTIG: Bei dieser Anfrage können nur sozialversicherungspflichtig festangestellte Mitarbeiter vorgestellt werden.

Laufzeit: 01.10.2026 – 30.06.2027

Auslastung: ca. 30% (59 Leistungstage)

Einsatzort: Südwesten-Bayern, Door to Door 100% vor Ort / Dokumentation 5% remote

Rahmenbedingungen:

- Die Bearbeitung erfolgt auf Basis von durch den Kunden definierter Adresspunkte und Zielgebiete.
- Es erfolgt keine flächendeckende Bearbeitung kompletter Postleitzahlengebiete, sondern die gezielte Ansprache ausgewählter Geschäfte an vorgegebenen Adressen.
- Der geografische Schwerpunkt der Leistungserbringung liegt im Südwesten Bayerns (Bayrisch-Schwaben + Ober-Bayern).
- Die vertrieblichen Kundenkontakte erfolgen ausschließlich persönlich vor Ort im Rahmen der direkten Geschäftskundenansprache.
- Der Anteil der Leistungserbringung beträgt ca. 95 % vor Ort und ca. 5 % remote (z. B. für Dokumentation, Lead-Aufbereitung und Abstimmungserfordernisse).
- Der projektierte Leistungsumfang beträgt durchschnittlich ca. 30 % Auslastung über die Vertragslaufzeit.
- Die Leistung wird projektbezogen sowie punktuell im Rahmen von Nachverdichtungsmaßnahmen in Gewerbegebieten abgerufen.
- Die Vergütung erfolgt auf Basis eines vereinbarten Tagessatzes.

Projektziel:

Im Rahmen der Vermarktung bestehender und geplanter Glasfaserinfrastrukturen soll die Marktpenetration in ausgewählten Gewerbegebieten erhöht werden. Gegenstand der Beauftragung ist die eigenverantwortliche Durchführung vertrieblicher Aktivitäten zur Identifikation, Q&A und Entwicklung von Geschäftskundenpotenzialen entlang definierter Adresspunkte.

Ziel der Leistung ist die Generierung qualifizierter Geschäftskontakte sowie die Anbahnung von Neuabschlüssen für Glasfaser- und Telekommunikationsprodukte.

Leistungsgegenstand:

Der Auftragnehmer erbringt eigenverantwortlich Vertriebsleistungen zur gezielten Ansprache von Geschäftskunden im definierten Zielgebiet.

Hierzu gehören insbesondere:

- Eigenständige Kontaktaufnahme mit potenziellen Geschäftskunden an vorgegebenen Adresspunkten
- Identifikation und Bewertung von Vermarktungspotenzialen im jeweiligen Gewerbegebiet
- Durchführung von Bedarfsermittlungen und Erstgesprächen mit relevanten Ansprechpartnern und Entscheidern
- Vorstellung und Erläuterung der angebotenen Telekommunikations- und Glasfaserprodukte
- Qualifizierung von Interessenten anhand der identifizierten Kundenanforderungen
- Dokumentation und Übergabe qualifizierter Leads
- Optional die Herbeiführung vertrieblicher Abschlüsse im Rahmen der angebotenen Standardprodukte
- Die konkrete Organisation der Leistungserbringung, die zeitliche Einteilung sowie die Wahl geeigneter Vertriebsansätze erfolgen eigenverantwortlich durch den Auftragnehmer.

Ergebnis der Leistung:

Die Leistung gilt insbesondere als erbracht durch:

- Dokumentierte Ansprache der zugewiesenen Zieladressen
- Identifizierung relevanter Geschäftskontakte und Entscheidungsträger
- Qualifizierte Lead-Übergaben mit dokumentiertem Kundenpotenzial
- Gegebenenfalls erfolgreich angebaute oder abgeschlossene Vertriebschancen

Besondere fachliche Anforderungen:

Für die Leistungserbringung ist nachweisbare Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder Dienstleistungen erforderlich.

Erwartet werden insbesondere:

- Erfahrung in der systematischen Neukundengewinnung im Geschäftskundenumfeld
- Expertise in der Identifikation und Qualifizierung von Kundenpotenzialen
- Erfahrung in der Ansprache von Entscheidern und Budgetverantwortlichen
- Kenntnisse im Verkauf beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen
- Fähigkeit zur strukturierten Lead-Qualifizierung und Bedarfsermittlung
- Sicheres Auftreten im persönlichen Direktvertrieb
- Erfahrungen im Telekommunikations-, Glasfaser- oder Infrastrukturm Umfeld sind von Vorteil.

Leistungsabgrenzung:

Die ausgeschriebene Leistung stellt eine eigenständige Vertriebsdienstleistung dar.

Bei der Auftraggeberin bestehen keine vergleichbaren internen Ressourcen, die entsprechende Door-to-Door-Vertriebsleistungen im Geschäftskundenumfeld erbringen. Der Auftragnehmer übernimmt die eigenverantwortliche Bearbeitung der definierten Zieladressen und bringt hierbei sein vertriebliches Know-how zur Identifikation, Qualifizierung und Entwicklung von Geschäftskundenpotenzialen ein.

Der Mehrwert der Beauftragung liegt insbesondere in der spezialisierten Ansprache potenzieller Geschäftskunden über persönliche Vertriebskontakte, da alternative Vermarktungsmaßnahmen, beispielsweise Mailingkampagnen, nicht die erforderlichen Marktergebnisse erzielen konnten.
