01 / BEWERBUNGSBOGEN

Dein Profil. Unser Kennenlernen.

Für eine selbstständige Zusammenarbeit in der B2B-Terminierung. Bitte beschreibe deine Erfahrung und Arbeitsmöglichkeiten kurz und konkret.

Name oder geschäftliche Firmierung

E-Mail & Telefonnummer

Arbeitsort & Zeitzone

Erfahrung mit Telefonvertrieb & Geschäftskunden

Erfahrung mit Strom & Gas oder anderen erklärungsbedürftigen Angeboten

Deutschkenntnisse & deutschsprachige Tätigkeit

Möglicher Beginn & selbst gewählter Umfang

Rechner, Betriebssystem, Headset & Internetverbindung

Status der selbstständigen Tätigkeit & offene Fragen dazu

BEWERBUNGSDATEN

Deine Angaben dienen dem Kennenlernen und der Auswahl für eine mögliche Zusammenarbeit. Bitte sende nur beruflich relevante Informationen. Ausweiskopien, Bankdaten und sensible Angaben gehören nicht in diesen Bogen. Weitere Hinweise findest du unter „Datenschutz“ auf unserer Website.

02 / FIKTIVE PROBEAUFGABE - NACH DEM KENNENLERNEN

Zeig uns, wie du kommunizierst.

> **AUSSCHLIESSLICH FIKTIVE ÜBUNGSDATEN**
>
> Akin übernimmt die Rolle des Kunden. Verwende nur erfundene Angaben: keine echten Kundendaten, realen Anrufe oder versendeten Nachrichten. Diese Übung ist keine Kundenarbeit.

Ausgangslage

Du kontaktierst im Rollenspiel den fiktiven Musterbetrieb Nord GmbH zum Thema Stromversorgung. Eine bestätigte Kontaktgrundlage ist Teil des Übungsszenarios. Ziel ist ein passendes Gespräch, kein Vertragsabschluss und kein Sparversprechen.

1 / Gespräch führen - ungefähr fünf Minuten

Stelle dich und den Anlass vor. Kläre Zuständigkeit und Interesse. Stimme bei Interesse den nächsten Schritt ab; respektiere eine Ablehnung.

2 / Das Gespräch dokumentieren

Firma & zuständiger Ansprechpartner

Kontaktgrundlage / Referenz im Rollenspiel

Produkt & konkretes Interesse

Bekannte Energiedaten & ausdrücklich unbekannte Angaben

Datum, Uhrzeit, Zeitzone & Gesprächskanal

Nächster Schritt oder dokumentierte Ablehnung

3 / Eine kurze Terminbestätigung schreiben

Höchstens fünf Sätze, nur Angaben aus dem Rollenspiel. Die Nachricht wird nicht verschickt.

03 / LEITLINIE FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT

Klar im Gespräch. Sorgfältig im Prozess.

Was uns im Kennenlernen und in einer späteren Zusammenarbeit wichtig ist: klare Kommunikation, nachvollziehbare Dokumentation und ein respektvoller Umgang.

Unser Kennenlernen in drei Schritten

01

Bewerbung

Dein Profil, deine Erfahrung und deine Arbeitsmöglichkeiten.

02

Kennenlernen

Gemeinsam besprechen wir Aufgaben, Zusammenarbeit und offene Fragen.

03

Fiktive Übung

Eine Gesprächsübung mit Akin und kurzes gemeinsames Feedback.

Vier Leitlinien für gute Gespräche

Transparent auftreten

Name, NEXWIA und Gesprächsanlass klar nennen. Verwende den abgestimmten Gesprächsrahmen.

Interesse sauber klären

Zuständigkeit und Gesprächsinteresse erfragen. Ablehnungen respektieren und nachvollziehbar dokumentieren.

Nur gesicherte Angaben

Keine Konditionen, Einsparungen oder Zusagen erfinden. Unbekanntes bleibt als unbekannt gekennzeichnet.

Daten sorgfältig behandeln

Nur benötigte Angaben im vereinbarten System erfassen. Keine Kundeninformationen über private Kanäle weitergeben.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Akin Gülüstan
Vertrieb, Training & Qualität

Kemal Atasoy
Organisation, Prozesse & Entwicklung

Informationen zum Bewerbungsweg findest du im Karrierebereich unserer Website. Bitte fülle den Bewerbungsbogen aus und nutze den dort angegebenen Kontaktweg.