

## **Ausschreibung Vertriebspartner (w/m)**

Die butterflymanager Service GmbH sucht Vertriebspartner für verschiedene Regionen in Baden-Württemberg.

butterflymanager<sup>®</sup> ist einer der branchenführenden Interim Management Provider im deutschsprachigen Raum. Das junge und qualitätsorientierte Unternehmen befindet sich auf einem konstanten Wachstumskurs.

### *Aufgabenstellung:*

Selbstständige Akquisition von Aufträgen für die Vermittlung von Interim Managern in Industrie und Gewerbe bei Unternehmen bis zu 1000 Mitarbeitern innerhalb des vereinbarten Vertriebsgebietes, Begleitung der akquirierten Projekte bis zu deren Abschluss (Zufriedenheitsabfragen, allfällige Klärungen, etc.), sowie die regelmäßige Betreuung bestehender und potentiell zukünftiger Kunden.

### *Ausbildung und Persönlichkeit:*

Sie sind eine unternehmerische Persönlichkeit, die gegenüber unseren Gesprächspartnern auf Geschäftsführungsebene kompetent und „auf Augenhöhe“ auftreten kann. Unsere Kunden sollen in Ihnen einen Berater sehen, der sie bei schwierigen Personalfragen unterstützen kann und der durch sein professionelles Auftreten den guten Ruf von butterflymanager<sup>®</sup> weiter fördert. Aus diesem Grund ist eine Hochschulausbildung in der Regel von Vorteil.

Ergänzt werden diese persönlichen Eigenschaften im besten Fall durch eine solide Erfahrung im vertrieblichen Außendienst und die für eine selbstständige Tätigkeit erforderlichen kaufmännischen Kenntnisse.

Branchenkenntnisse beim Vertrieb von Dienstleistungen sind von Vorteil, werden aber nicht vorausgesetzt.

### *Erforderliche Arbeitsmittel:*

PKW, Laptop (Mac OSX oder Windows<sup>™</sup>), Mobiltelefon

### *Durch butterflymanager<sup>®</sup> bereitgestellte Arbeitsmittel:*

Broschüren, Software Tools, Visitenkarten

### *Mögliche Vertriebsgebiete:*

Vertriebsleitung Region Südbaden (PLZ 77-78 und 72151-72299)

Vertriebsleitung Schwaben (PLZ 73, 88-89, 74401-74599)

Vertriebsleitung Metropolregion Stuttgart (PLZ 70-71, Rest 72)

Vertriebsleitung Metropolregion Karlsruhe (PLZ 75-76, 74001-74399)

Vertriebsleitung Metropolregion Rhein-Neckar (PLZ 67-69)

Sie sind interessiert? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an unseren Geschäftsführer Moritz Meidert, [jobs@butterflymanager.com](mailto:jobs@butterflymanager.com). Sollten Sie noch Fragen haben, steht Ihnen Herr Meidert unter +49 7531 8926 2488 gerne zur Verfügung. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie auch unter [www.butterflymanager.com](http://www.butterflymanager.com).

## Weitere Informationen

### *Typischer Ablauf eines Projektes:*

- ✎ Sie sprechen persönlich, telefonisch oder schriftlich potentielle Interessenten für Interim Managementdienstleistungen an und vereinbaren einen Gesprächstermin.
- ✎ Wünscht der Gesprächspartner ein Angebot, nehmen Sie ein möglichst genaues Anforderungsprofil auf und übermitteln es per e-Mail an den butterflymanager<sup>®</sup> Vertriebsinnendienst.
- ✎ Im Vertriebsinnendienst wird ihre Anforderung mit den Profilen in unserer Datenbank abgeglichen und passende Kandidaten ausgewählt. In einem nächsten Schritt klärt butterflymanager<sup>®</sup> mit den Kandidaten die notwendigen Rahmenbedingungen, wie Verfügbarkeit, Eignung und Interesse am Projekt ab. Sie erhalten dann idR. 2 bis 4 Kandidatenvorschläge als fertige CVs zur Mailvorstellung beim Kunden.
- ✎ Sie präsentieren die Kandidatenvorschläge, sprechen sie mit dem Kunden durch und übermitteln im Erfolgsfall den vom Kunden unterzeichneten Vertrag an butterflymanager<sup>®</sup>. Bei Nicht-Erfolg informieren Sie butterflymanager<sup>®</sup> über die Gründe für die Ablehnung.
- ✎ Während der Projektlaufzeit und nach dessen Abschluss melden Sie sich regelmäßig beim Kunden um die Zufriedenheit abzufragen und um Folgeaufträge zu erzielen.

### *Aufteilung von Einkünften, Kosten und Risiken*

Um den Aufwand für Verrechnungen möglichst gering zu halten, teilen sich butterflymanager<sup>®</sup> und Sie die aus dem jeweiligen Auftrag resultierende Rohmarge (Umsatz abzgl. Honorar für den Interim Manager) zu jeweils 50%, verrechnen sich jedoch gegenseitig keine Kosten, wenn nicht ausdrücklich anders vereinbart.

Insbesondere trägt butterflymanager<sup>®</sup> sämtliche Kosten für die Dienstleistungen des Vertriebsinnendienstes, für die Bereitstellung der Kandidatendatenbank, der Softwaretools (auch zur Kundenverwaltung) und von Broschüren und Werbeträgern. butterflymanager<sup>®</sup> bietet individuelles Coaching und Vertriebsmeetings für alle seine Vertriebspartner an, um den Vertriebs Erfolg zu erleichtern. Diese Leistungen sind nicht kostenpflichtig. Auch die Kick-off-Schulung ist für unsere Vertriebspartner nicht kostenpflichtig.

Der Vertriebspartner trägt alle Kosten auf seiner Seite, einschließlich der Bereitstellung und Nutzung der von ihm genutzten persönlichen Arbeitsmittel, wie PKW, Mobiltelefon, Laptop und Internetzugang, sowie für die Betreuung seiner Kunden.

butterflymanager<sup>®</sup> wird innerhalb von 10 Werktagen nach Zahlungseingang vom Kunden den zustehenden Anteil an den Vertriebspartner überweisen.

## Beispielrechnung

### *Erzielbares Einkommen:*

Ihr Einkommen werden sie nicht zuletzt durch ihr Engagement und ihr Geschick selbst bestimmen können. Entsprechenden Fleiß vorausgesetzt, sind Einkommen von durchschnittlich über 10.000 EUR monatlich realistisch erzielbar.

Um Ihnen einen Anhaltspunkt für Ihre persönliche Kalkulation geben zu können, haben wir nachstehende Musterrechnung durchgeführt, die auf unsere bisherigen Erfahrungen beruht.

Diese Musterrechnung geht nicht auf Ihre persönlichen Gegebenheiten ein und ist nicht dazu geeignet Ihre persönliche Kalkulation bzw. Ihren Businessplan zu ersetzen.

In unserer Musterrechnung sind insbesondere steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte bzw. Kosten nicht berücksichtigt. Ebenso wenig sind die Kosten Ihrer persönlichen Lebensführung oder Förderungsmöglichkeiten seitens der öffentlichen Hand (z.B. Gründungszuschuss) einbezogen.

Wir gehen in diesem Beispiel davon aus, dass persönlichen Arbeitsmittel, wie PKW, Laptop, Internetzugang, Mobiltelefon vorhanden sind, dafür also keine Anschaffungskosten entstehen.

### *Ausgaben (monatlich, bei 20 Arbeitstagen zu jeweils 8 Stunden im Außendienst):*

- ✎ Fahrtspesen: 150km täglich im eigenen PKW zum amtlichen Kilometergeld von 0,35 EUR/km, ergibt 52,50 EUR täglich, bzw. 1.050 EUR monatlich
- ✎ Parkgebühren, Kleinausgaben: 10 EUR täglich, bzw. 200 EUR monatlich
- ✎ Telekommunikation: 100 EUR monatlich
- ✎ Bewirtungen: 200 EUR monatlich
- ✎ Sonstige Spesen: 230 EUR monatlich

Summe: EUR 1.950 monatlich

### *Einnahmen:*

Die Tagessätze im Interim Management liegen bei derzeit etwa 1.000-1.200 EUR/Tag im Durchschnitt. Der Anteil des Interim Managers liegt idR. bei zwei Dritteln des Tagessatzes. Ein Projekt dauert im Durchschnitt etwa 5-6 Monate. Damit ist ein Projekt (gerechnet mit einem Tagessatz von 1.000 EUR) unserer Erfahrung nach etwa 3.000 EUR pro Monat wert.

Sie sollten nach 2 Monaten Einarbeitung etwa im dritten Monat Ihren ersten Abschluss erzielen und von da ab monatlich durchschnittlich einen Abschluss oder mehr realisieren können.