

KARRIERE- & OVERHEAD-STRUKTUR

Detaillierte Anforderungen, Entwicklungsziele & Overhead-Provisionen

01

0 €

HANDELSVERTRETER

AUFGABEN / ROLLE

Professionelle Kundenberatung und Vertragsabschlüsse im Bereich Telekommunikation.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE NÄCHSTE STUFE

- Mind. 30 Neukunden/Monat
- 6 Monate konstant erfüllen
- 2 Rekrutierungen pro Monat = 12 in 6 Monaten
- Mind. 4 der 12 Rekrutierten bleiben aktiv

OVERHEAD-PROVISION

Kein Overhead

02

20 €

MENTOR

AUFGABEN / ROLLE

Aktiver Eigenvertrieb plus Schulung und Begleitung von Junior-Partnern.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE NÄCHSTE STUFE

- Mind. 1 Mentor aufgebaut
- Mind. 10 aktive Berater im Team
- Mind. 150 Verträge Teamabsatz/Monat

OVERHEAD-PROVISION

20 € Overhead je qualifiziertem Abschluss

03

30 €

TEAMLEITER

AUFGABEN / ROLLE

Verantwortung für Team-KPIs, Motivation, Tagesstrukturierung und Teamentwicklung.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE NÄCHSTE STUFE

- Mind. 3 Mentoren aufgebaut
- Davon entwickelt sich mind. 1 zum Teamleiter
- Überregionaler Aufbau & Skalierung

OVERHEAD-PROVISION

30 € Overhead je qualifiziertem Abschluss

04

20 €

GIGA TEAMLEITER

AUFGABEN / ROLLE

Aufbau neuer Führungsstrukturen, Ausbildung von Teamleitern und überregionale Skalierung.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE NÄCHSTE STUFE

Höchste Karrierestufe erreicht – keine weiteren Aufstiegsvoraussetzungen.

OVERHEAD-PROVISION

20 € Overhead je qualifiziertem Abschluss

Die genannten Ziele dienen als Qualifikationskriterien für die jeweilige nächste Karrierestufe.