



Freelance-Market.de sucht freie Vertriebsmitarbeiter

Freelance-Market sucht freie Vertriebsmitarbeiter, die für uns einen Kundenstamm aufbauen. Zielgruppe sind Firmen, die Bedarf an Freelancern haben.

Freelance-Market vermittelt Freiberufler aus 45 Kategorien, von A wie Architekt bis Z wie Zeichner. Da Firmen uns ohne Registrierung nutzen können und uns keine Gebühren zahlen, ist die Vertriebsargumentation einfach und der Akquisitionsaufwand gering. Je nach Zeiteinsatz ist ein monatliches Provisionseinkommen bis 10 000 Euro möglich.

Funktionsweise

1. Der Vertriebsmitarbeiter erhält von uns kostenlos eine eigene Freelance-Market-Unterseite. Ein Beispiel für den Vertriebsmitarbeiter Peter Mustermann können, Sie unter www.mustermann.freelance-market.de sehen.
2. Der Vertriebsmitarbeiter empfiehlt Freelance-Market an Firmen, die Bedarf an Freiberuflern haben.
3. Der Vertriebsmitarbeiter bittet seine Kunden, Freelance-Market immer über seine spezielle Unterseite, beispielsweise www.mustermann.freelance-market.de aufzurufen. Dadurch sieht der Kunde immer die Kontaktdaten und sonstige aktuelle Informationen seines Vertriebsmitarbeiters. Ausserdem ordnet so unser Datenbanksystem jede Kundenaktion direkt dem Vertriebsmitarbeiter zu, was eine schnelle/automatisierte Provisionsberechnung ermöglicht.
4. Der Vertriebsmitarbeiter erhält monatlich einen Bericht bezüglich der Aktivitäten seiner Kunden. So kann er gezielter mit seinen Kunden zusammenarbeiten, um deren Freelance-Market-Nutzung zu intensivieren.
5. Kunden, die Freelance-Market regelmässig nutzen, führen zu einem passiven Provisionseinkommen.
6. Der Vertriebsmitarbeiter kann selbst neue Vertriebsmitarbeiter akquirieren und coachen (passives Einkommen durch mehrstufiges Provisionsmodell).

Höhe der Provisionszahlungen

- Akquise von Nachfragern: 22% auf alle durch den Nachfrager ausgelösten Vorstellungsgebühren.
- Akquise von Freelancern: 22% der Freelancer-Eintragungsgebühr.
- Akquise von neuen Vertriebsmitarbeitern: Entsprechend 33% der an den neuen Vertriebsmitarbeiter bezahlten Provision. Falls dessen Provision wiederum Provisionen von dessen Vertriebsmitarbeitern enthält, findet eine mehrstufige Provisionierung statt.

Spielregeln / Details der Zusammenarbeit

- Basis der Provisionsberechnung ist der tatsächlich durch den Freelancer bezahlte Nettorechnungsbetrag (stornofreier Geldeingang).
- Die angegebenen Provisionen sind Nettobeträge. Vertriebsmitarbeiter mit deutscher Umsatzsteueridentifikationsnummer erhalten zusätzlich noch die deutsche Mehrwertsteuer vergütet (Überweisung des Provisionsbetrags plus 19 Prozent).
- Die Provisionsabrechnung erfolgt monatlich. Die Überweisung des Provisionsbetrags erfolgt zum 10. den Folgemonats.
- Bei Fällen, in denen der Kunde versehentlich www.freelance-market.de direkt nutzt (also nicht über die spezielle Internetseite des Vertriebsmitarbeiters geht), werden die Provisionen trotzdem dem Vertriebsmitarbeiter zugerechnet. Die Zuordnung erfolgt dabei anhand der durch den Vertriebsmitarbeiter gelieferten persönlichen E-Mail-Adresse der Kunden.
- Nur aktive Vertriebsmitarbeiter erhalten eine Provision. Ein Vertriebsmitarbeiter gilt als aktiv, solange der Vertriebsmitarbeiter in den letzten 6 Monaten mindestens einen neuen Nachfrager selbst akquiriert hat.
- Freelance-Market bleibt freigestellt, wer als Vertriebsmitarbeiter akzeptiert wird.
- Eine Kündigung der Vertriebszusammenarbeit durch den Vertriebsmitarbeiter oder durch Freelance-Market wird sofort wirksam. Provisionszahlungen an den Vertriebsmitarbeiter für bereits akquirierte Kunden laufen in diesem Fall für weitere 6 Monate weiter.
- Der Vertriebsmitarbeiter verpflichtet sich, über die ihm im Rahmen seiner Tätigkeit bekannt gewordenen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse auch über die Dauer der Tätigkeit hinaus Stillschweigen zu bewahren. Bei Beendigung des Tätigkeit müssen sämtliche zur Verfügung gestellten Gegenstände und Unterlagen zurückgegeben werden (ein Zurückbehaltungsrecht ist ausgeschlossen). Der Vertriebsmitarbeiter ist verpflichtet jeden Interessenskonflikt anzuzeigen, der sich aus sonstigen Tätigkeiten ergibt.
- Der Vertriebsmitarbeiter hat Aktivitäten zu vermeiden, die den Ruf von Freelance-Market schädigen. Falls erforderlich, wird er sein Möglichstes tun, um den Ruf von Freelance-Market wieder herzustellen.

Der erste Schritt: Kostenlose Registrierung als Vertriebsmitarbeiter

Die Registrierung als Vertriebsmitarbeiter ist kostenlos. Auch fallen keine laufenden Registrierungsgebühren an. Zur Registrierung senden Sie uns bitte eine E-Mail mit folgenden Angaben:

- Ihre Kontaktangaben.
- Ihr Lebenslauf. Dieser dient uns zur Überprüfung Ihrer Eignung als Vertriebsmitarbeiter.
- Ihr Wunschname für Ihre Eigenseite, beispielsweise www.mustermann.freelance-market.de .
- Ein Porträtfoto, welches auf Ihrer Eigenseite erscheinen soll.
- Ihren persönlichen Vorstellungstext für Ihre Eigenseite. Beispieltext:

Willkommen im Internetbereich Ihres persönlichen Vertriebspartners Max Mustermann

Als Ihr Freelance-Market-Berater stehe ich Ihnen gerne von Montag bis Samstag von 9-19 Uhr persönlich zur Verfügung.

Bitte kontaktieren Sie mich einfach unter max@mustermann.de oder Telefon +49-171-1234567.

Anhang: Über Freelance-Market

Freelance-Market.de ist einer der führenden elektronischen Marktplätze für die Vermittlung von Freiberuflern in Deutschland. Von Anwalt bis Zeichner stellen wir professionelle Experten zu äußerst konkurrenzfähigen Stundensätzen vor.

Seit Gründung 2004 vermittelten wir mehrere tausend Projekte im Gesamtumfang von über 10 Millionen Euro. Neben zahlreichen klein- und mittelständischen Betrieben wird Freelance-Market auch von Konzernen wie Bosch, Lufthansa und Telekom genutzt.

Unser Geschäftssystem beruht darauf, dass ein Nachfrager auf unserer Internetseite den geeignetsten Freiberufler auswählt, wofür der Freelancer eine Vorstellungsgebühr bezahlt, die seinem doppelten Stundensatz entspricht.

Anhang: Beispielberechnung der Provisionshöhe (hypothetisch, bei mehrstufigem Vertrieb)

Stufe	Provisions- prozentsatz	Fortpflanzung der Provision	Anzahl Vertriebs- mitarbeiter pro Stufe	Anzahl monatlicher Vorstellungen pro Stufe	Rechnungs- volumen pro Stufe	Monatliche Provisions- zahlung
1	22%	22,00%	-	200	14.000 €	3.080 €
2	33%	7,33%	7	280	19.600 €	1.437 €
3	33%	2,44%	33	1320	92.400 €	2.258 €
4	33%	0,81%	181	7240	506.800 €	4.128 €
5	33%	0,27%	18	720	50.400 €	137 €
6	33%	0,09%	3	120	8.400 €	8 €
7	33%	0,03%	0	0	0 €	0 €
					Summe:	11.048 €

Lesebeispiel: Der Vertriebsmitarbeiter hat mehrere Kunden, die monatlich 200 Vorstellungen mit Freelancern anfragen. Hierfür erhält Freelance-Market von seinen Freelancer Vorstellungsgebühren von 14 000 €, woraus der Vertriebsmitarbeiter 22% Provision erhält (3080 €). Zusätzlich hat der Vertriebsmitarbeiter sieben Vertriebsmitarbeiter direkt rekrutiert, die ein Volumen von 19600 € generieren, wofür er 1437€ erhält. Durch die Vertriebsmitarbeiter, die diese wiederum rekrutiert haben, ergeben sich weitere Vergütungen (2288 €, ...).