

Stadtritter

<https://stadtritter.de/karriere/agenturpartner-brandenburg>

D2D Agentur als Regionalpartner in Brandenburg | Sicherheitstechnik | Stornofreie Provisionen

Beschreibung

D2D Agentur als Regionalpartner in Brandenburg – Sicherheitstechnik im Mietmodell

Bevor du weiterliest — schau dir in 2 Minuten an, wofür Stadtritter steht und warum Sicherheitstechnik im Mietmodell funktioniert:

Kurzfassung:

Für etablierte Vertriebsagenturen (5+ Agents) aus Energie, Telko, Bau, Heizung/Solar. Ihr bekommt hohe stornofreie Abschlussprovision, Tablet-gesteuerte Gebietsbearbeitung (kein Doppelansprache-Risiko), Kleidung, Ausweis, Bewerber- und Leadweitergabe, Marketing-Support. Keine Administration, reine Vertriebssteuerung. Kein Exklusivgebiet, aber voller Kundenschutz.

Vertriebsagentur-Partnerschaft für Sicherheitstechnik — für wen?

Etablierte Vertriebsagenturen mit eigener Teamleitung aus den Bereichen Energie (Strom/Gas), Glasfaser/Telko, Bau & Modernisierung (z. B. Heim & Haus, Fenster, Dach, Dämmung), Heizung/Solar oder vergleichbaren D2D-Vertikalen in Brandenburg. Ihr habt ein Team, ihr habt D2D-DNA, ihr wollt Sicherheitstechnik als profitable Zweitvertikale oder Neuprojekt dazuholen.

Nicht geeignet für: Einzel-Handelsvertreter ohne Team (für euch haben wir separate Handelsvertreter-Positionen), Agenturen ohne D2D-Erfahrung, reine Telefonvertriebsstrukturen.

Unser D2D-Konzept — 60 % Zeit weniger Laufen

Klassischer Haustür-Vertrieb verliert rund 60 % der Zeit durch reines Laufen und Nicht-Antreffen. Unser Stadtritter-Konzept eliminiert genau diese 60 % Verschwendung. Eure Agents arbeiten dichter, schneller und mit signifikant höherer Kontaktquote als im Energie- oder Glasfaser-D2D. Das Konzept bekommt ihr im Onboarding 1:1.

Arbeitgeber
Stadtritter GmbH

Arbeitspensum
Contractor

Start Anstellung
sofort

Industrie / Gewerbe
Sicherheitsdienste

Arbeitsort
14482, Potsdam, Brandenburg, DE

Arbeitszeiten
Freie Zeiteinteilung

Veröffentlichungsdatum
24. April 2026

Gültig bis
2026-09-30

Tablet-gestützte Gebietssteuerung

Jede Tür, jeder Kontakt, jede Adresse läuft über unser Tablet-System. Damit wird **kein Kunde doppelt angesprochen** — weder innerhalb eurer Agentur noch agenturübergreifend. Kein internes Kannibalisieren, kein Ärger an der Haustür, lückenlose Dokumentation, saubere Routen. Kein Exklusivgebiet nötig — die Steuerung schützt alle.

Qualitätsstandards und Kundenvertrauen

- Jeder Agent benötigt ein **sauberes, aktuelles Führungszeugnis**. Wir prüfen vor Freischaltung.
- Jeder Agent wird zentral bei Stadritter als Vertriebspartner gemeldet und registriert.
- Jeder Agent erhält einen persönlichen **Stadritter-Ausweis** mit Foto, Name und individueller ID.
- Kunden können auf stadritter.de die ID live prüfen und Foto+Name des Agents verifizieren — maximaler Vertrauensanker an der Haustür und klare Abgrenzung gegen unseriöse D2D-Wettbewerber.

Realistische Umsätze pro Agent und Monat

- Durchschnitt: 8–12 Abschlüsse pro Agent/Monat
- Spitzenperformer: 20 Abschlüsse/Monat
- Rekord: 43 Abschlüsse in einem Monat
- Provisionen stornofrei — Auszahlung monatlich
- Empfehlungsgeschäft und Kundenentwicklung zusätzlich aufbaubar

Größenordnung für eure Agentur

Beispiel 10-Agent-Agentur mit Durchschnittsleistung: ca. 100 Abschlüsse/Monat.
Beispiel 20-Agent-Agentur: ca. 200 Abschlüsse/Monat. 40-Agent-Agentur: ca. 400 Abschlüsse/Monat. Individuelle Provisions- und Override-Konditionen besprechen wir im Erstgespräch — stornofrei, monatlich ausgezahlt.

Was Stadritter eurer Agentur stellt

- Hohe, stornofreie Abschlussprovision — monatliche Auszahlung, kein 12-Monats-Storno-Einbehalt
- Tablet-Gebietssteuerung inklusive Routen-/Kontaktlogik
- Agenturoverhead: Präsentationsunterlagen, Argumentationsleitfaden, Tablet-Pitch, Angebotsgenerator
- Bewerberweitergabe: eingehende Initiativbewerbungen aus eurer Region gehen direkt an eure Agentur
- Leadweitergabe aus Marketing-Kanälen (Meta/Google Ads, Social Media, Empfehlungen)
- Marketingbegleitung: Social-Media-Content, regionale Ads, Landingpage pro Agentur-Partner
- Schulung: Produkt, Einwandbehandlung, Kaltakquise-Praxis, Rollenspiele, Tandem-Tage
- Kleidung und Branding: Firmenshirts, Jacken sowie personalisierter Stadritter-Ausweis mit ID-Check-Link
- Kundenschutz für eure Abschlüsse — Empfehlungsgeschäft und Kundenentwicklung zählen deinem Team
- VdS-zertifizierte 24/7-Notrufleitstelle Stadritter als Abschlussargument

- Registrierung und Compliance-Check (Führungszeugnis) jedes Agents vor Feldstart

Warum Sicherheitstechnik stärker konvertiert als Strom/Glasfaser

- Emotionale Kaufmotivation (Sicherheit, Schutz der Familie) statt Tarifvergleich
- Mietmodell senkt Kaufhürde — keine 3–8k € Invest für den Kunden
- Keine Wechsel-Müdigkeit wie bei Strom/Gas — jeder Haushalt ist potenzieller Erstkunde
- Kein Beipack-Produkt nötig, keine 2-Personen-Argumentation
- Stadritter-Ausweis mit Live-ID-Check öffnet Türen, die Energie-/Telko-Agents verschlossen bleiben

Was ihr mitbringt

- Aktive Vertriebsagentur in Brandenburg oder bundesweit aktiv mit eigener Teamleitung (ab 5 aktiven Agents)
- Erfahrung im D2D-Vertrieb (Energie, Telko, Bau, Heizung, Solar oder Sicherheit)
- Gewerbeanmeldung, saubere Agent-Struktur (HGB §84 oder angestellt bei euch)
- Alle Agents können ein sauberes, aktuelles Führungszeugnis vorlegen
- Reporting-Disziplin, Teamleitung vor Ort, Bereitschaft zur Kaltakquise als Haupttätigkeit

So starten wir — von Erstcontact bis Feldstart in 2–4 Wochen

- Tag 1: Videocall (45 Min) — eure Agentur vorstellen, unsere Struktur kennenlernen
- Woche 1: Provisionsmodell und Vertragsdetails schriftlich, Rückfragen klären
- Woche 2: Compliance-Check — Führungszeugnisse aller Agents, Registrierung im Stadritter-System, Ausweis-Ausgabe
- Woche 2–3: Onboarding-Woche in Potsdam oder dezentral — Produktschulung, Tablet-Training, Kaltakquise-Konzept
- Woche 3–4: Launch im Feld mit Tandem-Tagen durch unsere Vertriebsleitung

Häufige Fragen

Warum ohne Gebietsexklusivität?

Die Tablet-Steuerung verhindert Doppelansprache auch ohne starre Gebietssperren. Kundenschutz gilt pro Abschluss — aber keine künstlichen Regionalsperren, die ausgebremste Gebiete produzieren.

Wie stellt Stadritter sicher, dass Kunden keinem unseriösen D2D-Agent die Tür öffnen?

Jeder Agent trägt einen Stadritter-Ausweis mit persönlicher ID. Kunden können die ID über stadritter.de live prüfen und sehen Name und Foto

des Agents. Sauberes Führungszeugnis ist Pflicht. Damit liegt die Vertrauensschwelle deutlich höher als bei typischen Strom-/Gas-/Telko-D2D.

Sind die Provisionen wirklich stornofrei?

Ja, Stadritter trägt das Bonitäts- und Widerrufsrisiko. Monatliche Auszahlung. Standardmarkt hat Storno-Rückstellungen bis 12 Monate — bei uns nicht.

Wie lange gilt der Kundenschutz?

Dauerhaft während eurer aktiven Partnerschaft und noch 6 Monate nach Ausstieg. Empfehlungsgeschäft und Kundenentwicklung (Upsell Kamera/Zutritt) zählen weiter auf euer Team.

Wir kommen aus Energie/Glasfaser — passt Sicherheit für uns?

Ja. Kundensegment praktisch identisch, Straßenprofile gleich, emotionale Kaufmotivation stärker als Tarifwechsel — daher in aller Regel höhere Abschlussquoten als im Energie-/Telko-Vertrieb.

Können wir mit unserer Agenturmarke auftreten?

Ja — als White-Label oder Co-Branding. Eure Agenturmarke bleibt, Stadritter steht hinter Produkt, Installation, Service und 24/7-Leitstelle.

Wie groß muss unsere Agentur sein?

Ab 5 aktiven Agents sinnvoll, nach oben offen. Einzelne Partner-Agenturen bei uns arbeiten mit 20–40 Agents im Team.

Können wir erst klein starten und dann wachsen?

Ja. Wir arbeiten auch mit Agenturen, die mit 5 Agents starten und über 12 Monate auf 15–20 skalieren. Bewerber- und Leadweitergabe beschleunigen euer Wachstum.

Ansprechpartner

Videocall-Termin direkt mit unserer Vertriebsleitung:

E-Mail: agenturpartner@stadritter.de

Telefon: 0331 / 70 44 44 – 00

Oder Lebenslauf / Agentur-Pitch-Deck über das Bewerbungsformular unten.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Aktive Vertriebssteuerung eurer Agenten im Feld — Tagesroute, Kontaktquote, Abschluss-Check
- Führung des Teams (Teamleitung bleibt in eurer Agentur)
- Wachstum eures Teams mit Unterstützung von Stadritter (Bewerberweitergabe, Marketing-Support)
- Qualitätssicherung der Beratungsgespräche und sauberen Abschluss-Dokumentation via Tablet
- Kontinuierliche Weiterbildung eurer Agents nach Stadritter-

Schulungsstandard

Qualifikationen / Anforderungen

- Aktive Vertriebsagentur mit eigener Teamleitung (ab 5 aktiven Agents)
- Mehrjährige Erfahrung im D2D-Vertrieb (Energie, Telko, Bau, Heizung, Solar oder Sicherheit)
- Gewerbeanmeldung und saubere Agent-Struktur (HGB §84 oder angestellt bei euch)
- Alle Agents mit sauberem, aktuellem Führungszeugnis
- Reporting-Disziplin und Bereitschaft zur Kaltakquise als Haupttätigkeit
- Bereitschaft zum Onboarding in Potsdam oder dezentral

Leistungen der Anstellung

- Hohe, stornofreie Abschlussprovision — monatlich ausgezahlt
- Tablet-Gebietssteuerung ohne Doppelansprache-Risiko
- Agenturoverhead: Präsentationsunterlagen, Argumentationsleitfaden, Tablet-Pitch, Angebotsgenerator
- Bewerber- und Leadweitergabe aus unseren Marketing-Kanälen
- Marketingbegleitung: Social-Media-Content, regionale Ads, Landingpage pro Partner
- Schulung: Produkt, Einwandbehandlung, Kaltakquise-Praxis, Tandem-Tage
- Kleidung & Ausweis mit Live-ID-Check-Link
- Kundenschutz mit Empfehlungsgeschäft und Kundenentwicklung
- VdS-zertifizierte 24/7-Notrufleitstelle als Abschlussargument