

Sie lieben den direkten Kundenkontakt und sind stark in der selbstständigen Akquisition von Kunden? Die eigenverantwortliche Einführung eines neuen, innovativen Produkts und die Vermarktung desselben sind Ihre Leidenschaft?

Dann suchen wir Sie ab sofort in **Festanstellung** als:

Sales Manager (m/w/d)

KENNZIFFER 20365/2

Art: Vollzeit | **Unternehmensbereich:** Vertrieb | **Ort:** Raum Tauberbischofsheim

Unser Auftraggeber ist **weltweit führend** in der Antriebstechnologie und produziert hochwertige, motorisch verstellbare **Antriebssysteme**. Für dieses innovative und expandierende Unternehmen suchen wir Sie im Raum Tauberbischofsheim.

Darauf können Sie sich freuen:

- Mitarbeit in einem innovativen und internationalen Umfeld
- Verantwortungsvolle Aufgabe mit langfristiger Perspektive und großem Gestaltungsfreiraum
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersvorsorge plus finanzieller Zuschuss
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit aus dem Home-Office zu arbeiten

Diese Qualifikationen/ Erfahrungen bringen Sie mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Mehrjährige Erfahrung im erfolgreichen Vertrieb von Konsumgütern im B2C-Bereich
- Verhandlungssichere Deutsch- und fließende Englischkenntnisse
- Gute MS-Office Kenntnisse

Zudem macht Ihr gutes Gespür für Menschen sowie Ihre kommunikativen Fähigkeiten Sie zu einem kompetenten Ansprechpartner auf „allen Ebenen“. Sie haben darüber hinaus einen „unbedingten Erfolgswillen“ und überzeugen durch ihr verbindliches und kompetentes Auftreten.

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Eigenständige konzeptionelle Planung und zielgruppenorientierte Marktbearbeitung des Vertriebsgebiets
- Einführung/ Verkauf des innovativen, neuen Produkts und Klärung des Kundenbedarfs
- Aufbau eines Kundenstammes durch aktive Neukundengewinnung
- Gewährleistung der Lieferung der Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Terminvorgaben
- Schnittstellenfunktion zwischen Schlüsselkunden und internen Teams
- Ansprechpartner*in für alle Fragen der Kunden*innen sowie Verantwortung für das Beschwerdemanagement
- Vorbereiten regelmäßiger Fortschrittsberichte und Prognosen für interne und externe Stakeholder*innen

P.S.: Weitersagen lohnt sich! Empfehlen Sie uns gerne weiter. Für jede erfolgreiche Empfehlung schenken wir Ihnen 3 Übernachtungen in einem Hotel Ihrer Wahl. Mehr dazu unter unter: www.beckhaeuser.com/news/weitersagen-lohnt-sich

