

Ihre Aufgaben:

- Neue Kunden identifizieren, kontaktieren und den Verkaufsprozess einleiten
- Bestehende Kunden pflegen
- Verlorene Kunden zurückgewinnen
- Wichtige Informationen vom Kunden bekommen über Leistungsanforderungen, Markt, Trends und Wettbewerber
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung steigern
- Teilnahme an Kundenevents
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst und der Vertriebsleitung

Unsere Anforderungen:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Erste Vertriebserfahrungen von Vorteil
- Bestehendes Kundennetzwerk von Vorteil
- Ausgeprägtes Produkt- und Fachwissen
- Betriebswirtschaftliches Verständnis
- Rhetorische Raffinesse
- Hohes Maß an Flexibilität und Motivation

Ihre Chancen:

- Sehr gute Verdienstmöglichkeiten
- Firmenwagen
- Firmenhandy und Laptop
- Sicherer Arbeitsplatz in Vollzeit bei 40 Stunden pro Arbeitswoche
- In einem Unternehmen mit langer Tradition erwartet Sie ein erfahrenes und leistungsstarkes Team, freundliche, aufgeschlossene Kollegen sowie ein gutes Betriebsklima

Entspricht die Stellenbeschreibung Ihren Fähigkeiten und Vorstellungen?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins sowie Gehaltsvorstellung, bitte schriftlich oder per E-Mail.