Wir bieten Dir:

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsposition mit großem Gestaltungsfreiraum und direktem Kundenkontakt
- Mitarbeit in einem zukunftsorientierten, nachhaltig aufgestellten Unternehmen mit starken Marken
- Flache Hierarchiestruktur, schnelle Entscheidungswege und ein unterstützendes Team
- Attraktive Vergütung inkl. Fixum und leistungsorientierter Prämienregelung
- Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung – sowie moderne Arbeitsmittel (Smartphone, Laptop etc.)
- Fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Vielseitige Benefits, z. B. vermögenswirksame Leistungen, Weihnachts- und Urlaubsgeld

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

(1058)

Standort: Mölln, Kreis Herzogtum Lauenburg Anstellungsart(en): Vollzeit

Zweck und Ziel der Stelle

Für unser Partnerunternehmen suchen wir Dich zur Verstärkung im Außendienst für den Bereich Vertrieb im Rahmen der Personaldirektvermittlung.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie aktive Neukundengewinnung
- Präsentation von Produkten und Dienstleistungen beim Kunden vor Ort sowie auf Messen und Branchenevents
- Beratung von Kunden hinsichtlich individueller Lösungen und Erstellung maßgeschneiderter Angebote in Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Geschäftspotenzialen
- Verantwortung für die Umsetzung von Vertriebszielen und kontinuierliche Weiterentwicklung des zugewiesenen Vertriebsgebiets
- Verhandlungsführung mit Kunden auf Augenhöhe sowie Nachverfolgung von Angeboten und Projekten bis zum Abschluss
- Enge Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst, der Projektabwicklung und der Produktion zur Sicherstellung reibungsloser Abläufe

Was wir uns von Dir wünschen:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise mit Zusatzqualifikation im Vertrieb
- Erfahrung im Außendienst oder im direkten Kundenkontakt, idealerweise im B2B-Umfeld
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie sicheres, sympathisches Auftreten
- Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Zielorientierung
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets sowie Führerschein Klasse B
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; Englischkenntnisse von Vorteil
- Sicherer Umgang mit digitalen Tools (CRM-Systeme, MS Office etc.)

Deine Ansprechpartnerin:

Shirley Wolf

Telefon: 0451 - 39 77 88 9 - 98

Mobil/WhatsApp: +49 151 22117671

E-Mail: jobs@kdw-hr.de

Impressum