

Das wird Dir geboten:

- Attraktives Vergütungspaket sowie Zusatzleistungen wie JobRad und Edenred City Card
- 29 Urlaubstage sowie die Möglichkeit, bis zu 5 zusätzliche Urlaubstage zu erwerben
- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit für eine ausgewogene Work-Life-Balance
- Mobiles Arbeiten nach Absprache an bis zu zwei Tagen pro Woche
- Zukunftsorientierte Vorsorge durch einen attraktiven Rentenbeitrag
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten zur Förderung der beruflichen und persönlichen Karriere

Internal Sales Executive (ISE) (m/w/d)

(1280)

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

Zweck und Ziel der Stelle

Für unser Partnerunternehmen einem weltweit führenden Anbieter von Anfahrtschutzlösungen für industrielle Umgebungen suchen wir Dich als Internal Sales Executive (ISE) (m/w/d).

Als Internal Sales Executive (ISE) (m/w/d) wird die Kundenansprache aktiv initiiert, Leads werden qualifiziert und in konkrete Geschäftschancen überführt. In enger Zusammenarbeit mit dem Area Sales Manager wird der gesamte Verkaufsprozess begleitet – von der Terminvereinbarung bis zur Übergabe. Zudem werden Wachstumspotenziale identifiziert, CRM-Daten gepflegt und ein wesentlicher Beitrag zum nachhaltigen Vertriebs Erfolg geleistet.

Deine Aufgaben:

- Aufbau des Erstkontakts zu potenziellen Kunden und Entwicklung von Interessenten zu qualifizierten Geschäftschancen
- Analyse von Kundenbedürfnissen sowie strukturierte Lead-Qualifizierung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Area Sales Manager, inklusive Terminvereinbarungen und aktiver Weiterentwicklung von Verkaufschancen
- Sicherstellung der vollständigen Erfassung aller relevanten Projektdetails für eine reibungslose Übergabe an technische Teams
- Begleitung neuer Kunden während der Startphase und Sicherstellung eines erfolgreichen Onboardings
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Identifikation neuer Wachstumspotenziale
- Aktualisierung und Pflege von CRM- und ERP-Daten zur Sicherstellung von Transparenz und fundierten Entscheidungsgrundlagen

Was wir uns von Dir wünschen:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Nachweisbare Erfahrung im Account Management sowie in der Kundenbetreuung
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und ausgeprägtes Organisationsvermögen
- Analytische Herangehensweise an Herausforderungen sowie eine lösungsorientierte Denkweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und gängigen IT-Tools
- Überzeugendes und professionelles Auftreten am Telefon sowie ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit

Ihre Ansprechpartnerin:

Nicole Habeck

HR-Consultant

Mobil/WhatsApp: [+49 160 99433909](tel:+4916099433909)

E-Mail: jobs@kdw-hr.de

Abteilung(en): Office

[Impressum](#)