

Kommunikationsstarker Junior Sales Manager (m/w)

Sie suchen den Einstieg in den technischen Direktvertrieb?
Sie wollen durchstarten und Teil eines hochmotivierten Teams werden?
Sie haben ein verkäuferisches Talent und gehen offen auf Menschen zu?

Dann suchen wir Sie für unseren Kunden, ein stetig wachsendes Technologieunternehmen im Rahmen einer Direktvermittlung für die Standorte u.a. in Arnberg, Aschaffenburg, Bamberg, Bielefeld, Braunschweig, Dortmund, Dresden, Duisburg, Düsseldorf, Erfurt, Erlangen, Essen, Esslingen, Frankfurt a.M., Freiburg, Garmisch-Pa., Gera, Hannover, Heilbronn, Herrenberg, Jena, Kaiserslautern, Karlsruhe, Koblenz, Konstanz, Mainz, Mannheim, Mönchengladbach, München, Münster Nürnberg, Osnabrück, Pforzheim, Reutlingen, Rosenheim, Saarbrücken, Saarland, Stuttgart, Tübingen, Weimar, Wiesbaden, Wuppertal, Würzburg, als:

Kommunikationsstarker Junior Sales Manager (m/w)

Referenznummer: 15K042262

Ihre Aufgaben:

Sie steigen nach einem qualifiziertem Coaching und intensiver Einarbeitung in den technischen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten im B2B-Geschäft ein.
Sie übernehmen die Betreuung eines eigenen Kundengebiets.
Sie analysieren die Wünsche und Vorstellungen der Kunden.
Sie leiten aus den Anforderungen der Kunden den Bedarf hierzu ab.
Sie beraten die Kunden anhand der Produktpalette und stehen dem Kunden als Ansprechpartner zur Seite.
Sie nehmen persönliche Termine bei Ihren Kunden vor Ort wahr und halten diese telefonisch nach.
Sie akquirieren Aufträge und Kundenbestellungen zur Erfüllung der Verkaufsziele.
Sie nutzen Ihre dynamische und aufgeschlossene Art, um Kundenkontakte in Ihrer Region zu pflegen und die Kundenbeziehungen stetig und nachhaltig auszubauen.

Anforderungen:

Sie haben Ihr Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, technische Betriebswirtschaft oder in einem vergleichbaren technischen Studiengang erfolgreich abgeschlossen und bringen eine Leidenschaft für technische Produkte mit.
Sie haben gute Englischkenntnisse und sind auch in der Lage sich in der deutschen Sprache gekonnt auszudrücken.
Sie überzeugen durch Ihre ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten und Ihr selbstsicheres und verbindliches Auftreten.
Sie haben ein verkäuferisches Talent und gehen offen auf Menschen zu.
Sie zeichnen sich durch Ihre Eigenmotivation aus und sehen neue Kundenprojekte stets als neue Herausforderung.
Wenn Sie auf der Suche sind nach einer abwechslungsreichen Tätigkeit und gerne mit Menschen zusammenarbeiten, sollten wir uns kennen lernen.

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe in einem sehr erfolgreichen und globalen Unternehmen. Unser Kunde bietet Ihnen ein leistungsorientiertes Entgelt sowie einen Firmenwagen. Ein umfangreiches Coachingprogramm ermöglicht Ihnen einen schnellen Einstieg. Zahlreiche Aus- und Weiterbildungsprogramme bieten Ihnen die Möglichkeit in mittelfristig in eine Führungsposition hinein zu wachsen.

Fühlen Sie sich angesprochen? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe der Referenznummer, Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühest möglichen Eintrittsdatum. Ihre Unterlagen nehmen wir bevorzugt per E-Mail entgegen.
Gerne können Sie uns für erste Informationen zur Position vorab telefonisch kontaktieren unter 06151-39293-10.

CAROLIN LOWIN PERSONALBERATUNG ist eine dynamische und analytische Personalberatung mit mehr als 15 Jahren Branchenerfahrung, insbesondere in den Bereichen Rechnungswesen / Controlling. Kein Standard sondern eine genaue Bedarfsanalyse sind die Grundlagen unserer Arbeit. So finden wir für Sie die individuell passende Position.

CAROLIN **LOWIN**
Personalberatung

Robert-Schneider-Str. 79
64289 Darmstadt
web: www.lowin-personalberatung.de
mail: Info@lowin-personalberatung.de

Telefon: 06151 - 3 92 93 - 10
Telefax: 06151 - 3 92 93 - 50

Personalberatung
CAROLIN LOWIN