

Unser Mandat – ein Spezialist für maßgeschneiderte Industrie- und System-Logistik – verbindet Fullservice-Logistik-Leistungen mit branchenspezifischen Kompetenzen.

Am Standort Saarwellingen, nahe der französischen Grenze, betreut das Unternehmen verschiedene namenhafte Konzerne – hauptsächlich Automobilhersteller bzw. Automobilzulieferer, Health-Care-, Food- und Industrie-Unternehmen – mit diversen Dienstleistungen.

Die international tätige Unternehmensgruppe sorgt mit ihrer Investitionsbereitschaft für eine nachhaltige und zukunftssichere Produktivität und unterstützt ihre Kunden dabei, Wertschöpfungspotentiale zu erschließen und auszuschöpfen.

Für den Unternehmensstandort in Saarwellingen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Sales/Account Manager (m/w/d)

Unbefristet in Vollzeit

Was Sie erwartet:

Als Sales/Account Manager sind Sie für Neukundenakquise und Vertragsverhandlungen verantwortlich, erarbeiten spezifische und individuelle Lösungen für die Kunden, betreuen und beraten Bestandskunden und bauen bestehende Geschäftsverbindungen aus.

In diesem Zusammenhang gehört die konzeptionelle und organisatorische Vertriebsarbeit genauso zu Ihren Aufgaben, wie die Kalkulations- und Präsentationsausarbeitung sowie die Vereinbarung, Durchführung und Nachbearbeitung von Präsentationsterminen.

Zusätzlich erstellen Sie Statistiken und Analysen, u.a. Wirtschaftlichkeitsanalysen und Marktanalysen, holen Unterlagen potentieller Kunden für die Bonitätsprüfung ein und pflegen alle gewonnenen Kunden- und Interessenten-Informationen in einer Vertriebsdatenbank.

Was wir erwarten:

Sie qualifizieren sich bestens für die vakante Position, wenn Sie ein Hochschulstudium der Wirtschaftswissenschaften oder eine kaufmännische Ausbildung erfolgreich absolviert haben und über mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb – idealerweise in Kombination mit Erfahrungen im Umfeld Supply Chain Management/Logistik – verfügen.

Sie verfügen über ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft und zeichnen sich durch Ihr Organisationstalent und Ihre Koordinationsfähigkeit aus.

Ihre hohe Präsentationsstärke, Kundenorientierung und Ihre selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise sowie Eigeninitiative qualifizieren Sie optimal für diese Position. Sehr gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab, die Kenntnis weiterer Sprachen ist von Vorteil.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, bevorzugt online unter

www.die-besten-fuer-die-besten.de

Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater Herr Tobias Albert (tobias.albert@b--p.de) gerne zur Verfügung.

b+p
BERATUNG PERSONAL