Account Manager Vertrieb (m/w/d) Region Hamburg + Schleswig-Holstein

Hamburg | Ab sofort | Full-time employee

BEWERBEN

Unser Auftraggeber ist ein dynamisches, modernes und innovatives Unternehmen, welches es sich zur Aufgabe gemacht hat, durch die Herstellung und den Vertrieb von leitungsgebundenen Trinkwasserspendern, neben einer optimierten und qualitativen Trinkwasserversorgung, einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion des CO2-Fußabdruckes zu leisten und damit einen hohen Mehrwert für unsere Umwelt zu schaffen.

Ihre Hauptaufgaben

- Eigenverantwortliche Akquisition von relevanten B2B-Kunden (z.B. Kliniken, Unternehmen, Einrichtungen der öffentlichen Hand) innerhalb der Region
- Betreuung und Beratung der Bestandskunden und Interessenten zu nachhaltigen Trinkwasserlösungen

- Identifikation von Kundenbedürfnissen sowie Cross & Up-Selling Aufgaben
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie und Verantwortung der Wachstumsziele sowie den Umsatz der Region
- Ergebniskontrolle der eingeleiteten Maßnahmen der Marktbeobachtung und -analyse zur Steuerung der strategischen Ausrichtung
- Erstellung von Angeboten und Führen von Verhandlungen
- Außenpräsentation des Unternehmens bei Messen und Veranstaltungen

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung, betriebswirtschaftliches Studium oder andere vertriebsnahe Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung und Leidenschaft im strategischen Vertrieb
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen
- Hohe soziale Kompetenz, Kommunikationsstärke sowie Freude am Außendienst
- Sicheres und überzeugendes Auftreten sowie eine eigenständige Arbeitsweise als Organisationstalent

Die Rahmenbedingungen

- Eine spannende Aufgabe mit dem Ziel die Welt nachhaltiger zu gestalten
- Offenes Betriebsklima und ein respektvolles Miteinander mit Raum zur Mitgestaltung
- Attraktives Vergütungspaket und vielfältige Sozialleistungen
- Karrierechancen innerhalb des Unternehmens
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung

BEWERBEN

Alternativ können Sie sich auch weiterhin per E-Mail bewerben.