

Sales Manager B2B (m/w/d) Region Bayern

588-260729

Region Bayern | Homeoffice | Außendienst

Sie jagen keine Angebote – Sie gewinnen Kunden.

Sie lieben den direkten Vertrieb, erkennen Chancen, bevor andere sie sehen, und bringen Abschlüsse konsequent zum Erfolg? Dann erwartet Sie eine Aufgabe mit viel Eigenverantwortung, kurzen Entscheidungswegen und großem Gestaltungsspielraum.

Für ein international erfolgreiches Unternehmen mit nachhaltigem Wachstum suchen wir einen erfahrenen Sales Manager (m/w/d), der neue Märkte erschließt und langfristige Kundenbeziehungen aufbaut.

Stellenbeschreibung:

Ihre Mission

Sie entwickeln Ihr Vertriebsgebiet eigenverantwortlich weiter und treiben profitables Wachstum voran. Dabei begleiten Sie den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Identifikation und Gewinnung neuer B2B-Kunden
- Aufbau einer nachhaltigen Sales-Pipeline
- Entwicklung und Umsetzung regionaler Vertriebsstrategien
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Beratung von Entscheidern auf Managementebene
- Erstellung und Verhandlung individueller Angebote
- Führung anspruchsvoller Preis- und Vertragsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit Operations, Customer Service und Finance
- Professionelle Pflege des CRM-Systems sowie Forecasting
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen und Branchenveranstaltungen

Qualifikation:

Das bringen Sie mit

Sie sind Hunter aus Überzeugung und fühlen sich im anspruchsvollen B2B-Vertrieb zuhause.

Idealerweise verfügen Sie über:

- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung im technischen oder industriellen B2B-Vertrieb
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung
- Erfahrung im Aufbau belastbarer Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte Abschlussstärke
- Strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Verhandlungssicherheit auf allen Hierarchieebenen
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse
- Sicheren Umgang mit CRM-Systemen
- Reisebereitschaft innerhalb Ihres Vertriebsgebiets

Erfahrungen aus den Bereichen

- Logistik
- Verpackung
- Supply Chain
- Industrie
- Fertigung
- Intralogistik
- Paletten- oder Ladungsträgerlösungen

sind von Vorteil, jedoch keine Voraussetzung.

Geboten wird:

Darauf können Sie sich freuen

- Viel unternehmerischer Gestaltungsspielraum
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit kurzen Entscheidungswegen
- Internationales Unternehmensumfeld
- Professionelle Vertriebsunterstützung
- Moderne CRM- und Vertriebssysteme
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Laptop und Smartphone
- Attraktives Vergütungspaket mit leistungsorientierten Bestandteilen
- Flexible Homeoffice-Regelung
- Langfristige Entwicklungsperspektiven in einem wachsenden Unternehmen

Kontakt

Wen wir suchen

Sie denken unternehmerisch, handeln eigeninitiativ und haben den Ehrgeiz, neue Märkte erfolgreich zu entwickeln. Sie verstehen sich nicht als Angebotsbearbeiter, sondern als Verkäufer mit Leidenschaft, der Chancen erkennt, Kunden überzeugt und nachhaltiges Wachstum schafft.

Interessiert?

Wenn Sie eine Vertriebsaufgabe suchen, in der Sie gestalten statt verwalten und Ihre Erfolge unmittelbar sichtbar werden, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Ihre Bewerbung behandeln wir selbstverständlich vertraulich. Wenn Sie Interesse an dieser spannenden Position haben und eine Leidenschaft für die Antriebstechnik teilen oder entwickeln wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an unseren

zuständigen Berater Ralf Baudzus (baudzus@swissconsult.org oder 0176 478 60851)