

Sales Manager b2b (w/m/d)

Ihre Aufgaben:

- Verkaufsgebiet Deutschland
- Aufbau und Betreuung eines neuen Geschäftszweiges
- Telefonische Akquisition von Kunden
- Solution Selling, Erarbeiten von Angebotsstrategien
- Verhandeln auf Entscheider-Ebene bis zum Verkaufs-Abschluss

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kfm. Ausbildung (o.Ä.)
- Ausgeprägte Verkäufermentalität und betriebswirtschaftliche Denkweise
- Kommunikations-, Kontakt- und Präsentationsstärke
- Abschlusssicherheit und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Repräsentatives Erscheinungsbild und sicheres Auftreten
- Reisebereitschaft und Führerschein der Klasse B
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse

Wir bieten:

- Festgehalt + attraktive und erfolgsorientierte Vergütung
- Flache Hierarchien und ein kollegiales Arbeitsumfeld
- Eine herausfordernde und verantwortungsvolle Tätigkeit mit internationaler Ausrichtung in einem wachsenden Unternehmen
- Junges, dynamisches und engagiertes Team
- Persönliche und fachliche Entwicklungsmöglichkeit
- Spannendes Arbeitsumfeld, geprägt von Eigenverantwortung und großen Gestaltungsspielräumen

Wenn Sie die Herausforderung reizt, ein junges Unternehmen mitzugestalten, senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres möglichen Starttermins und Ihren Gehaltsvorstellungen per E-Mail an:

bewerbung@as-aktuell.de



Über uns: „Corporate Identity“ ist für keine Firma mehr weg zu denken. Wir, die A.S. Aktuell AG, sind die Spezialisten für die textile Veredelung, sind Ansprechpartner für regionale und europaweite Firmen. Über 120 engagierte Mitarbeiter sind für unsere Kunden da. Jährlich wickeln wir mehr als 6 Millionen Teile ab. Auf unsere Dienstleistung verlassen sich zahlreiche namenhafte Unternehmen.