Verkaufsprofi im Außendienst (m/w/d) Baden-Württemberg

Wir machen Aufkleber - und noch viel mehr!

Bentlage ist ein führender Partner für Produktkennzeichnung, Labeling und Spezialbeschriftungen. Mit innovativen Lösungen, höchsten Qualitätsstandards und persönlichem Kundenservice beliefern wir Industriekunden aus verschiedensten Branchen – von Maschinenbau über Automotive bis hin zu Medizintechnik und Kosmetik.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir engagierte Talente, die mit uns gemeinsam hochwertige Kennzeichnungslösungen im Markt platzieren und unsere Kunden zuverlässig begleiten.

Hier suchen wir einen

Verkaufsprofi für den Außendienst (m/w/d)

für das Verkaufsgebiet Baden-Württemberg: PLZ-Bereiche 70 - 79, 88, 89

Die Aufgaben

- Betreuung Ihrer Bestandskunden durch regelmäßige Kontakte, persönlich und in Online-Meetings
- Beratung, Angebotserstellung und technische Unterstützung bei unseren Kunden vor Ort

Wir bieten

- Übergabe eines festen Kundenstamms zur Betreuung in Ihrem Gebiet
- Selbständiges Arbeiten, eigene Zeiteinteilung und

- Klärung der technischen und kaufmännischen Details bei Kundenanfragen
- Eigenständige Produktvorstellungen bei Ihren Kunden und Neukunden
- Aktive Weiterentwicklung des Verkaufsgebiets, Ausbau Ihres Kundenstamms durch systematische Neukunden-Akquise
- Dokumentation Ihrer Besuche und Kontakte im CRM/ERP-System
- Teilnahme an internationalen Messen
- Sie tragen die operative Umsatzverantwortung und entwickeln gemeinsam mit der Geschäftsleitung Strategien für ein erfolgreiches und nachhaltiges Wachstum in Ihrem Verkaufsgebiet

Ihr Profil

- Ihre Basis ist eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, Kenntnisse aus der Druckbranche, Kunststoff-/Oberflächentechnik o.ä. sind von Vorteil
- Sie kennen die Arbeit im Verkauf und den direkten Kundenkontakt im Außendienst
- Sie sind gerne unterwegs, um Ihre Kunden passend zu beraten und Kontakte zu pflegen
- Sie nutzen Online-Kommunikation als Unterstützung der effizienten Kontaktpflege
- Sie arbeiten selbstständig, planvoll und mit hoher Eigenmotivation in einem Remote-Vertriebsteam
- Neben Ihrer guten Kommunikationsfähigkeit (auch in Englisch) können Sie auch wirklich verkaufen
- Sie wissen, wie Sie Ihre Ansprechpartner bei neuen Kunden erreichen und entwickeln schnell einen guten Blick für die Bedarfe in den verschiedenen Branchen
- Sie besitzen einen gültigen Führerschein und Ihr Wohnort liegt idealerweise im Vertriebsgebiet

Über onlyfy

Tourenplanung

- Ein zuverlässiges und partnerschaftliches Team, das mit Rat und Tat an Ihrer Seite steht
- Wir unterstützen Sie von Anfang an mit einer fundierten Einarbeitung und laufenden Trainings
- Überdurchschnittliche Vergütung, ungedeckelte Provision
- Neutrales Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsmittel
- Gute Sozialleistungen und Benefits, z.B. Zuschuss zur Kinderbetreuung bis 200 € pro Monat pro Kind
- Ein sicheres und unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem etablierten und erfolgreichen Familienunternehmen
- Ein hervorragendes betriebliches Arbeitsumfeld mit viel Unterstützung am Standort in Bielefeld

Unser Angebot passt zu Ihnen?

Dann sollten wir uns kennenlernen.

Laden Sie Ihre Unterlagen hoch und nennen Sie Ihren Gehaltsrahmen und Eintrittsdatum!

Jetzt bewerben

Die NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH entwickelt eine cloud-basierte E-Recruiting Lösung für Unternehmen aller Größen. Das machen wir im Herzen Europas - genauer gesagt, in Wien. Gegründet im Jahr 2014 arbeitet unser Team seither mit HR-Abteilungen und Arbeitssuchenden zusammen um zu ermöglichen, dass talentierte Menschen im richtigen Job genau das tun können, was sie lieben und was ihnen am besten liegt.

Kontakt

Mr Sascha Tölke
Tel.: +49 521 782 214
E-Mail: bewerbung@bsb.eu

NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH
Schottenring 2-6, 1010 Wien
onlyfy.io