



Wir suchen eine engagierte und dynamische Persönlichkeit für die Position des

Business Development & Sales Representative (m/w/d)

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Eigenverantwortliche Akquise und Qualifizierung von Neukunden sowie strukturierte Reaktivierung bestehender Geschäftskontakte
- Bearbeitung von Kundenanfragen einschließlich Bewertung, Qualifizierung und Nachverfolgung von Projekten sowie Betreuung bestehender Kundenbeziehungen
- Entwicklung und Umsetzung gezielter Maßnahmen zur Leadgenerierung und Markterschließung in definierten Fokusbereichen
- Systematische Pflege, Bewertung und Weiterentwicklung von Leads bis zur qualifizierten Weiterbearbeitung im Vertriebsprozess
- Erstellung, Kalkulation und Nachverfolgung von Angeboten sowie eigenverantwortliche Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Erstellung und zielgruppenspezifische Aufbereitung technischer Inhalte, Produktinformationen, Produktbilder und vertriebsunterstützender Unterlagen
- Aufbau und aktive Pflege eines relevanten Netzwerks in den Fokusbranchen, insbesondere über digitale Plattformen
- Kontinuierliche Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Technologietrends zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Durchführung von Kundenbesuchen

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Markt- und kundenorientierte Vertriebspersönlichkeit mit ausgeprägtem Gespür für Geschäftspotenziale im technischen B2B-Umfeld
- Erfahrung in der Gewinnung von Neukunden sowie im nachhaltigen Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- Fähigkeit, technische Lösungen schnell zu verstehen und deren Nutzen überzeugend zu vermitteln
- Ausgeprägte Stärke in Kommunikation, Verhandlung und erfolgreichem Abschluss von Vertriebsprojekten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Eigenmotivation, strukturierte, ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie Führerschein Klasse B

UNSER ANGEBOT

- Eine interessante Aufgabe mit umfangreichen (Mit-) Gestaltungsmöglichkeiten
- Ein sicherer und moderner Arbeitsplatz in einem familiären Umfeld
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Eine ausführliche Einarbeitung und kollegiale Unterstützung
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- 30 Urlaubstage
- Sonderurlaube und -zahlungen zu besonderen Anlässen
- Bonus für die erfolgreiche Werbung eines neuen Mitarbeiters
- Ein großes Angebot an Benefits:
 - Betriebliche Altersvorsorge
 - Guthabekarte zum regionalen Tanken und Einkaufen
 - Rabatte und Sonderkonditionen bei namhaften Herstellern und Marken
 - JobRad-Leasing
 - EGYM Wellpass
- regelmäßige Mitarbeitererevents

Bitte nutzen Sie für Ihre Bewerbung das Bewerbungsformular auf unserer Karriereseite, einschließlich der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen.