

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Sales Manager B2B (w/m/d)

Ort: Trebsen in der Nähe von Leipzig

Arbeitszeit: 40 Stunden/Woche



Wir sind ein mittelständisches, innovatives und leistungsorientiertes Unternehmen in Familienbesitz, das Wellpappenrohpaper auf Recyclingbasis herstellt. Nachhaltige Unternehmensführung sowie der engagierte Einsatz unserer mehr als 130 gut ausgebildeten Mitarbeiter machen uns zu einem verlässlichen Partner auf dem Braunpapiermarkt.

Verantwortung

Der Sales Manager (B2B) (w/m/d) ist verantwortlich für die Betreuung unserer Kunden (B2B) sowie den Verkauf unserer Produktgruppen. Zusätzlich hat er Schnittstellen zu weiteren Unternehmensbereichen im Rahmen seiner Ergebnisverantwortung. Unternehmerisches Denken ist die Basis für all seine Entscheidungen. Er handelt nach den Maßgaben der Schulte Leitlinien und erfüllt seine Aufgaben vollumfänglich. Analysieren von Optimierungsmöglichkeiten von komplexen Vertriebsprozesse gepaart mit hoher Sozialkompetenz sieht der Stelleninhaber (w/m/d) als seine zentrale Aufgabe.

Persönliche Anforderungen

Die Aufgabe des Sales Manager (B2B) erfordert eine ausgeprägte Vertriebsaffinität bei dem Verkauf der optimalen Produktgruppe mit marginorientierten Angeboten in eigenverantwortliche Arbeitsweise, Entscheidungsfreude, Umsetzungstärke sowie ein hohes Maß an Vertrauenswürdigkeit.

Wir freuen uns auf eine erfahrene kommunikative Persönlichkeit, die Teamfähigkeit mit lebt, strukturiert, zielkonform und lösungsorientiert handelt, strategische Ziele umsetzt und hochmotiviert ist.

Aufgabenübersicht

Der Sales Manager (B2B) (w/m/d) prüft, entwickelt, optimiert Vertriebsprozesse und leitet Projekte in seinem Verantwortungsbereich. Der Umgang mit der Bestandskundenpflege (B2B), sein strategisches Handeln und die Übernahme von Verantwortung sind Bestandteil seiner „DNA“. Die Vertriebsziele und deren Unternehmensziele setzt er gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern um. Effizienz, Professionalität, Offenheit und Sorgfalt bilden den Kern seines Mindsets.

Detaillierte Aufgabenübersicht

- Kernaufgabe ist die Betreuung unserer Kunden (B2B) sowie der Verkauf der optimalen Produktgruppen mit marginorientierten Angeboten
- Der Sales Manager B2B (w/m/d) investiert ca. 30% seiner täglichen Zeit in serviceorientierte Unterstützungsaufgaben des Vertriebsleiters und ca. 70% in das reine Kundenvertriebsgeschäft (Kundenakquise-/betreuungsaufgaben).
- Bindeglied / zentrale Schnittstelle zwischen Kunde und Vertriebsleiter und anderen internen Fachabteilungen
- Aufbereitung und Reporting von relevanten Vertriebskennzahlen (inkl. Analyse, Auswertungen und deren Ableitung zur Vertriebsstrategie)
- Vertretung des Vertriebsleiter in Abwesenheit.



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Sales Manager B2B (w/m/d)

Ort: Trebsen in der Nähe von Leipzig

Arbeitszeit: 40 Stunden/Woche



Detaillierte persönliche Anforderungen

- Schnelle Auffassungsgabe sowie selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium in Betriebswirtschaft oder Medien- und Kommunikationsmanagement
- Analytisches Denkvermögen, Qualitäts- und Verantwortungsbewusstsein sowie eine von Sorgfalt geprägte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kommunikationskenntnisse und Kenntnisse im Umgang mit Veränderungsprozessen
- Offene und kontaktfreudige Persönlichkeit mit ausgeprägter „hands-on-Mentalität“
- IT- Affinität, Prozessorientierung und sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Erfahrung im Umgang mit ERP Systemen
- Strukturierte, analytische und methodische Arbeitsweise
- Flexibilität, Belastbarkeit, Durchsetzungsvermögen, Umsetzungsstärke, Teamfähigkeit
- Verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse
- Reisebereitschaft

Wir bieten

- Eine gezielte Einarbeitung
- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit mit herausfordernden Aufgaben
- Eine hohe Wertschätzung durch eigenverantwortliches Arbeiten
- Ein Potential für Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Einen sicheren Arbeitsplatz und ein angenehmes Arbeitsumfeld
- Ein mitarbeiterorientiertes Unternehmen mit gutem Betriebsklima und zukunftsorientierten Perspektiven
- Arbeitszeiten auf Vertrauensbasis
- Leistungsgerechtes Einkommen
- Betriebliche Altersvorsorge und Vermögenswirksame Leistungen
- Bis zu 30 Tage Jahresurlaub
- Das Arbeitsverhältnis ist zunächst befristet, eine Übernahme in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis wird von uns angestrebt

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, so freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

