

Als eine der führenden Personalberatungen in den neuen Bundesländern haben wir uns auf die Beschaffung von Fach- und Führungskräften im Auftrag unserer Kunden spezialisiert. Die folgende Position ist in einer dauerhaften Festanstellung bei unserem Kunden zum nächst möglichen Zeitpunkt zu besetzen:

Junior Sales Manager (m/w)

Ihre Aufgaben

Als Junior Sales Manager im technischen Vertrieb (B2B) sind Sie dafür verantwortlich, neue Kunden im Bereich der Automatisierungstechnik zu gewinnen und eine hervorragende Betreuung sicher zu stellen. Sie akquirieren in einem abwechslungsreichen Umfeld mit spannenden Geschäftsfeldern und hoch interessanten Ansprechpartnern. Sie beraten Kunden in Wirtschaft und Industrie zu Lösungen in der Automatisierung von Arbeitsprozessen und bieten anspruchsvolle Hightech Produkte aus einer breiten Palette an innovativen, technologischen Instrumenten. Berufserfahrung ist von Vorteil, aber KEIN MUSS! Ein mehrfach ausgezeichnetes Coaching System soll ihnen helfen, die Vielfalt der Produkte kennen zu lernen und sich sehr schnell, erfolgreich am Markt bewegen zu können. Sie arbeiten in einem sehr jungen, kreativen und erfolgsorientierten Team, nutzen Ihre ausgeprägte Vertriebsstärke, Beratungskompetenz und technisches Know-How um gemeinsam mit Ihren Kolleginnen und Kollegen neue Netzwerke zu knüpfen und Diese intensive zu pflegen. Sie verfolgen anspruchsvolle Ziele, dabei ist Ihre Willenskraft und Ihr Engagement der Motor Ihres Erfolges.

Ihr Profil

Sie haben Ihr Studium (gleich welcher Fachrichtung) erfolgreich abgeschlossen und sind auf der Suche nach einem idealen Karrierestart im Vertrieb? Oder, Sie haben schon erste Erfahrungen nach dem Studium gesammelt und bringen die Motivation mit, gemeinsam mit einem marktführenden Unternehmen Rekorde zu schlagen und neue Maßstäbe zu setzen. Ihr Herz schlägt klar für den Vertrieb, sie beraten gerne und brauchen den täglichen Kontakt zu Menschen. Als ausgesprochener Networker pflegen und erweitern Sie Ihr Netzwerk ständig. Selbstbewusst und professionell im Auftritt gelingt Ihnen der Aufbau von nachhaltigen Geschäftsbeziehungen. Ihre ausgeprägte Begeisterung für Technologie und Vertrieb wird von Ihrem hohen technischen Verständnis positiv abgerundet. Wir erwarten eine hohe Reisebereitschaft, professionelles Auftreten, überdurchschnittliche Kundenorientierung, Teamgeist und sehr gute Englischkenntnisse

Wir bieten

Eine einzigartige Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, langfristigen Entwicklungsmöglichkeiten und schnellen Aufstiegschancen für Berufseinsteiger bei einem der innovativsten Arbeitgeber weltweit! Die außergewöhnlich professionelle Arbeitsweise zeichnet sich durch eine klare und transparente Organisation mit sehr schlanken Strukturen und extrem kurzen Entscheidungszyklen aus. Agile Personalentwicklungsstrategien sorgen für stetige und dauerhafte Zufriedenheit der Mitarbeiter, zukunftsweisende Coaching Systeme sorgen für ständige Weiterentwicklung Ihrer Persönlichkeit und Ihres Know-How. Ein großes, starkes Team erwartet Sie, erleben Sie ein den Teamgeist eines erfolgsorientierten Netzwerkes, sobald Sie Teil dieses kooperativen Netzwerkes sind, profitieren Sie von den Erfahrungen und den Kontakten Ihrer Kolleginnen und Kollegen. Sie müssen das Rad nicht jeden Tag neu erfinden, sie müssen es nur bewegen. Das ausgesprochen positive Image unseres weltweit etablierten Kunden ist dabei ein angenehmes Benefits. Ein überdurchschnittliches Einstiegsgehalt und attraktive Bonusleistungen unterstreichen den hohen Anspruch unseres Kunden. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Senden Sie am besten gleich eine aussagefähige Bewerbung per Mail an F.Lorenz@expert-pm.de inkl. Angaben zu Ihren Gehaltsvorstellungen.

Kontakt

Expert People | Management GmbH
Herr Frank Lorenz
Am Fuchsberg 6
39112 Magdeburg

Tel.: +49 341 56 11 276
Mob.: +49 176 16 40 66 66
Web: www.expert-pm.de
Mail: F.Lorenz@Expert-PM.de