



Ihr Erfolg mit sichtbarer Haltung.

Sales Manager (w/m/d) – Region Norddeutschland

Der Job: Dein Beitrag für die Sicherheit von Menschen

Wir wollen Menschen begeistern – mit Sicherheit – mit sicheren Produkten, mit sicheren Arbeitsplätzen. Dafür ist dein Beitrag im Norden Deutschlands zentral. Zusammen mit deinen Kollegen arbeitest du als Teamplayer im allsafe Akquise- und Verkaufsnetzwerk. Deine deutschen Kollegen arbeiten im Werk in Engen am Bodensee. Deine internationalen Kollegen sind in den europäischen Ländern unterwegs.

Deine Aufgaben

Wir sind Zulieferer der Automobil-, der Luftfahrt- und der Transportindustrie. Dein Arbeitsschwerpunkt liegt im Transport, sei es direkt beim Endanwender unserer Produkte oder beim Fahrzeugbau. In diesem Umfeld übernimmst du folgende Aufgaben:

- Identifizierung von Kundenproblemen, Potentialen und Wachstumsfelder
- Marktbeobachtung- und analyse, Chancen erkennen, proaktiv agieren
- Erarbeitung und Pflege von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Neukundenakquise
- Kundenberatung (technisch und kaufmännisch)
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen
- Intensiver Austausch im Vertriebsnetzwerk (Sales & Produktmanagement)

Der besondere Reiz dieser Stelle

Bei uns bist du Teil eines umweltfreundlich wirtschaftenden Unternehmens, das nachhaltige Ziele verfolgt. Keine Abteilungen, keine Konzernstrukturen, keine komplizierten Entscheidungswege, dafür echte Teamarbeit mit deinen Kollegen im Markt-Team. Du arbeitest von zu Hause und planst Reisen und Kundenbesuche so, wie du persönlich am effektivsten bist. Das trauen wir dir auch ohne Provisions-Karotte zu.

Was wir dir bieten:

- Anspruchsvolle Aufgaben mit interessanten Perspektiven in einem spannenden Umfeld mit flachen Hierarchien
- Ein kulturförderndes und umweltfreundlich wirtschaftendes Unternehmen
- Work-Life-Balance dank flexiblem Arbeitszeitenmodell & Home-Office

- Einen sicheren Arbeitsplatz mit leistungsgerechter Bezahlung
- Attraktive Benefits wie Mitarbeiter-Gewinnbeteiligung, betriebliche Altersvorsorge und Krankenzusatzversicherung
- Selbstbestimmte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Leasingoption auf einen Firmenwagen und/oder Jobrad für die geschäftliche und private Nutzung

Deine Erfahrung:

- Abgeschlossene technische/kaufmännische Ausbildung, technisches/kaufmännisches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrungen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Talent für Selbstorganisation und unternehmerisches Denken
- Sicherer Umgang mit ERP und Office-Anwendungen

Bei uns bist Du richtig wenn Du...

- neugierig bist.
- für empathische und aufmerksame Zusammenarbeit zum Erreichen optimaler Ergebnisse brennst.
- ein Verständnis für Kundenbedürfnisse und Kundennutzen mitbringst.
- ein sicheres Auftreten hast und Gespräche auf Augenhöhe führen kannst, auch wenn es mal schwierig wird.
- ein Teamplayer bist und das große Ganze siehst.

Du passt zu uns und wir zu Dir?

Dann lass was von Dir hören! Wir freu'n uns drauf. Für Auskünfte steht dir Mona Lohmann gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

allsafe GmbH & Co. KG
Frau Mona Lohmann
Gerwigstraße 31
78234 Engen
Tel.: 07733/5002-34
karriere@allsafe-group.com
www.allsafe-group.com



Jetzt bewerben!