

Metropolregion Hamburg: Bürokommunikation Interessante Aufgabe für Vertriebsprofi

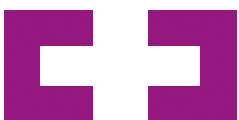
Sales Manager Bürokommunikation (m/w)

Man kennt uns als renommierten Vertriebspartner und Dienstleister für moderne Bürokommunikationsinfrastruktur in Norddeutschland. Mit individuellen und innovativen Druck- und Kopierlösungen bieten wir unseren Kunden bestmögliche Unterstützung für reibungslose Workflows. Auf Grund langjähriger Erfahrung aus unterschiedlichen Branchen und sehr gut geschulten Mitarbeitern sind wir nach eingehenden Analysen in der Lage, durch Maßnahmen zur Optimierung sowie zum Ausbau und der Modernisierung jede Druckerinfrastruktur professionell zu gestalten. Als unabhängiger Dienstleister mit großer Produktvielfalt und zahlreichen Partnern im Bereich der Druck und Kopiertechnik helfen wir unseren Kunden, ihre gesteckten Ziele zu erreichen. Unsere Vorgehensweise: wir verbinden exzellenten Service mit Geschwindigkeit und „kurzen Wegen“. Aktuell möchten wir uns personell verstärken, wir suchen einen engagierten und branchenerfahrenen Vertriebsprofi (m/w).

Zu Ihren Aufgaben zählt es, neue Kunden zu gewinnen und bestehendes Geschäft auszubauen. Im Rahmen von Gesprächen nutzen Sie Ihre analytischen Fähigkeiten, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und daraus passgenaue Angebote abzuleiten. Mit ausgeprägter Kontaktfähigkeit halten Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Gesprächspartner bewusst hoch. Sie prüfen regelmäßig, ob Ihr Angebot die Erwartungen trifft, bevor Sie Vertragsverhandlungen sicher abschließen. Sie kümmern sich um die Vermarktung unseres sehr breiten Bürokommunikations-Portfolios, leisten aber auch Beratung zum Thema Dokumentenmanagement.

Nach Abschluss einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung oder eines entsprechenden Studiums konnten Sie bereits einige Jahre Vertriebserfahrung in unserer Branche sammeln. Wir wünschen uns eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die es gewohnt ist, eigenverantwortlich und selbständig zu arbeiten. Sie nehmen Rückschläge als Ansporn, „es beim nächsten Mal besser zu machen“. Als erfolgsorientierter Profi mit Spaß am Vertrieb wissen Sie kurze Entscheidungswege und eine flache Hierarchie zu schätzen. Von uns dürfen Sie eine attraktive Vergütungsregelung sowie einen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung stehenden Dienstwagen erwarten.

- Neukundenakquisition
- Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- Analysieren von Kundenbedürfnissen
- Vertrieb von Büroinfrastruktur, Dokumentenmanagement-Beratung
- Vertriebserfahrungen: Druck- und Kopierlösungen / Dokumentenmanagement
- Erfolgsorientierung, Abschlussicherheit
- Hohe Kunden- und Dienstleistungsorientierung



Wenn diese Beschreibung Sie reizt, freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz, auf dem Sie ohne Gebietsbeschränkung selbständig und eigenverantwortlich arbeiten können sowie eine pragmatische, offene Unternehmenskultur. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bittet unter Angabe der Kennziffer **CV711H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, Große Str. 28-30, 22926 Ahrensburg oder per E-Mail an bewerbung@vietenplus.de. Für erste Auskünfte steht Ihnen Herr Jungk telefonisch unter 0176—72 35 95 45 gern zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert.