

Die Personalberatung BEDEM bietet langjährige Erfahrung
im Recruiting von Fach- und Führungskräften.

Unser Mandant ist eine unabhängige internationale Zertifizierungsgesellschaft.

Im Zuge der weiteren Expansion suchen wir in seinem Auftrag im Rahmen der direkten
Personalvermittlung zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie als

Sales Manager DACH (m/w/d)

Einsatzort: bundesweit

Ihre Aufgaben:

Leitung, Führung und Entwicklung eines Teams von 12
Mitarbeitern in der Abteilung Verkauf und Schulung.
Förderung des Verkaufs von
Managementsystemzertifizierung und Cross-Selling von
Dienstleistungen wie Schulung und Beratung:

- Entwicklung des Vertriebs im Allgemeinen und im Rahmen der Fokussierung auf Branchen wie Lebensmittel und Automobil
- Identifizierung von Marktwachstum, Diversifizierung und Markenbildung in allen Sektoren
- Bereitstellung von Input für die Entwicklung und Förderung bestehender und neuer Produkte und Dienstleistungen
- Verbesserung von Kundenservice und Kundenzufriedenheit
- Entwicklung von Initiativen zur Verbesserung des Kundendienstes und der Kundenzufriedenheit in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen
- Überwachung und proaktive Verbesserung der Effektivität und Effizienz der Vertriebsprozesse und der Leistung
- Zusammenarbeit mit den Vertriebsexperten bei der Vorbereitung und Präsentation von Angeboten für potenzielle Kunden
- Identifizierung von Marktchancen und geeigneten Geschäftspartnern für die Zusammenarbeit, Schaffung und Aufrechterhaltung effektiver und nutzbringender Partnerschaften

Ihr Profil:

- Ein abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium erforderlich
- Umfassende Erfahrung im Vertrieb und Personalmanagement in der Dienstleistungsbranche (B2B), vorzugsweise in den Bereichen Zertifizierung, Beratung und/oder Buchhaltung
- Nachweisliche Belege für die Motivation und das Engagement eines Teams und die Gewährleistung der Ausrichtung auf die Geschäftsziele und die hohe Leistung des Teams
- Fähig, Beziehungen aufzubauen und effektiv und effizient mit internen und externen Interessengruppen zu kommunizieren
- Zeigt ein hohes Maß an Energie bei der Suche und Erreichung neuer Ziele
- Sucht nach Verbesserungsmöglichkeiten, ist offen für innovative Ideen/Erfahrungen und kann neue Ideen, Ansätze oder Erkenntnisse schaffen
- Teamplayer, Verkaufsdynamik, proaktiv, kunden- und ergebnisorientiert mit einer Erfolgsbilanz im Verkauf und im Verkaufsmanagement
- Arbeitet ethisch und respektiert sowohl die beruflichen als auch die Unternehmenswerte
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (max. 5MB) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichen Eintrittstermin bevorzugt per E-Mail an:

b.oezdem@bedem.de

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!