

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

Unser Mandant ist eine weltweit führende Gesellschaft für Zertifizierung.

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

Sales Manager (m/w) Managementsysteme

Einsatzort:

Frankfurt am Main

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Umsetzung der Vertriebsstrategie im Bereich Personen-, Produkt- und Systemzertifizierungen für die Region Siegen, Nordhessen, Frankfurt am Main gemäß Vertriebsprozess in enger Abstimmung mit dem Vertriebsleiter und den Regionalleitern
- Verfolgung und Erreichung der Vertriebsziele und des geplanten Auftragseingangs sowie Akquisition von Neu- und Zielkunden
- Marktbeobachtung, Analyse und Bedarfsermittlung sowie Identifikation und Erschließung von Geschäftspotenzialen
- Regionale Vertriebsplanung
- Proaktiver Auf- und Ausbau der regionalen Netzwerke mit Beratern, Verbänden und Multiplikatoren
- Unterstützung und Mitwirkung bei Marketingmaßnahmen, z. B. Events, Messen, Kampagnen
- Unterstützung bei Präqualifikationen und Ausschreibungen
- Pflege und Entwicklung von Bestandskunden und Generierung von Zusatzgeschäften
- Mitwirkung bei der Angebotserstellung und -verfolgung
- Führung von Vertragsverhandlung bis zum Vertragsabschluss
- Pflege der Kundendatenbank/der CRM-Systeme
- Erstellung von Auswertungen und Kundenanalysen sowie von Reports

Ihr Profil:

- Idealerweise abgeschlossenes Studium der Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern oder B2B-Dienstleistungen
- Profunde Kenntnisse in der Neukundengewinnung, in der Beratung und im Ausbau von Bestandskunden
- Sehr gute Kenntnisse in der Führung von Verhandlungen und der aktiven Telefonakquisition
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Wirtschaftliches Denken und Handeln
- Routinierter Umgang mit den MS-Office-Programmen, gern auch mit SAP
- Hohe Eigenmotivation und -initiative
- Zielstrebigkeit und Ausdauer sowie Zuverlässigkeit
- Kommunikations- und Überzeugungsstärke mit sicherem Auftreten und Integrität
- Flexibilität und hohe Reisebereitschaft

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!