

Vertriebsmitarbeiter B2B (m/w/d) / Direktvermittlung

(1105)

 Standort: Nürnberg  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Stellenbeschreibung:

Für unseren Kunden aus dem Bereich Mess- und Prüftechnik suchen wir ab sofort einen engagierten **Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)**. Das Portfolio unseres Kunden richtet sich an Industrie und Handwerk, Medizintechnik, den Bereich Power Quality sowie Elektroprüfungen.

Die ausgeschriebene Stelle wäre eine Direktvermittlung an unseren Kunden, keine Arbeitnehmerüberlassung.

Das wird geboten:

- Flexible Arbeitszeit / Gleitzeitregelung
- Weiterbildungsförderung
- Helle, klimatisierte Arbeitsumgebung
- Unbefristete Anstellung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Gesundheits-Massagen während der Arbeitszeit
- Optimale Einarbeitung vor Ort
- Kostenlose Parkplätze / gute Verkehrsanbindung
- Betriebsarzt
- Firmen- und Teamevents
- 30 Tage Urlaub
- Fahrrad-Leasing / Fahrkartenzuschuss ÖPNV
- Jährlich 600 EUR Einkaufsbudget steuerfrei (Sachbezugskarte)

Ihre Aufgaben:

- Identifizierung und Ansprache potentieller Kunden
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen/Partnerschaften mit wichtigen Interessengruppen. Kundenzufriedenheit und Wiederholungsgeschäfte stehen hierbei im Vordergrund
- Aufbau und Pflege enger Beziehungen zu bestehenden Kunden
- Umsatz- und Ertragssteigerung als Beitrag zum Verkaufsziel des Teams
- Dienstleistungsprodukte effektiv präsentieren

- Vorbereitung und Präsentation von maßgeschneiderten Angeboten, Kostenvoranschlägen und Dienstleistungsvereinbarungen
- Enge Zusammenarbeit mit den technischen Bereichen
- Nutzung von Erfahrungen im B2B-Vertrieb, um neue Geschäftsmöglichkeiten im After-Sales-Bereich zu identifizieren und zu sichern
- Übernahme von Verantwortung für unterschiedlichste Vertriebspipelines, um gesteckte Vertriebsziele zu erreichen.

Sie bringen mit:

- Abgeschlossene kaufmännische, technische oder gewerbliche Ausbildung
- Technisches Verständnis
- Vertriebsorientierte Denkweise mit der Fähigkeit, Wachstumschancen zu erkennen
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Starke Vernetzung und Aufbau von Beziehungen zur Förderung von Partnerschaften
- Nachgewiesene Fähigkeit, neue Geschäftskontakte zu generieren und zu verfolgen
- Überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Kundenorientiertes Handeln
- Für eine effektive Kommunikation mit unseren Kunden beherrschen Sie die Deutsche und Englische Sprache in Wort und Schrift
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und akquisitorische Fähigkeiten zeichnen Sie aus
- Hohes Engagement, Flexibilität, Teamfähigkeit, Qualitätsbewusstsein runden Ihr Profil ab

Die AKRONIS Personalmanagement GmbH – Team Nürnberg stellt sich vor!

Unsere Personaldisponenten am Standort Nürnberg unterstützen Sie jederzeit freundlich und kompetent in allen individuellen Fragen und Themen rund um ihre Berufsplanung – wir nehmen uns Zeit für Sie!

Wir bieten Ihnen getreu unserem Motto „... **gemeinsam stark!**“ Perspektiven und Arbeitsplätze – passend zu Ihren Qualifikationen und Wünschen.

Als modernes Personalmanagement Unternehmen liegt unser höchster Anspruch in der Qualität und Nachhaltigkeit unserer Dienstleistung– profitieren auch Sie von unserem großen Netzwerk aus zukunftsorientierten und führenden Unternehmen!

Kontakt Daten für Stellenanzeige

Akronis Personalmanagement GmbH
Fürther Str. 62 (Gostenhof)

90429 Nürnberg, Mittelfranken

Ansprechpartner:

Herr Daniel Manger

Telefonnr.: +49 (9 11) 2 74 72 80

E-Mail: bewerbung@akronis-personal.de

Abteilung(en): Kaufmännisch

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)