

Unser Mandant ist ein führender europäischer Anbieter von B2B-Bürobedarf und -Ausstattung mit einem innovativen Angebot und herausragendem Kundenservice. Zu den Kernkompetenzen zählen unter anderem das Großkundengeschäft inklusive dem gesamten Online-Handel. Mit seinem fast 30-jährigen Marktbestand ist das Unternehmen einer der beliebtesten Lieferanten für Bürobedarf in ganz Deutschland. Im Rahmen der Personalberatung suchen wir im Exklusivmandat eine kommunikationsstarke und sehr erfahrene Vertriebspersönlichkeit als:

New Business Development Manager (m/w/d)

Eine Karrierechance für passionierte Hunter:

Stellen Sie sich vor, Sie nutzen Ihre Leidenschaft für den Vertrieb, um führende Unternehmen zu begeistern und entscheidend zum Erfolg des Unternehmens beizutragen. Mit Ihrer mehrjährigen Erfahrung im Vertrieb für Major- oder Großkundensegmente stellen Sie Ihr strategisches und operatives Können in einem überregionalen bis international anspruchsvollen B2B-Vertriebsumfeld unter Beweis. Wenn Sie zudem idealerweise Ihren Wohnsitz in Deutschland haben, würde dies Ihre Chance sein, Ihre Karriere auf die nächste Ebene zu heben.

Das Aufgabenfeld im Detail:

- Übernahme des Projektleads im auch internationalen Ausschreibungsprozess zur erfolgreichen Gewinnung von Neukunden in enger Zusammenarbeit mit den zuarbeitenden Teams für die Region DACH
- Konsequentes und systematisches Pipeline-Management mit CRM Salesforce
- Erarbeitung individueller Kundenlösungen und spezifischer Sortimente
- Eigenständiges Kalkulieren und federführende Erstellung von Angeboten in Kooperation mit den internen Abteilungen
- Erkennen von Trends und gewinnbringende Umsetzung im Unternehmen
- Administration und Reporting an die vertriebliche Leitung DACH und Europa
- Mobile Gestaltung der Vertriebsarbeit vom persönlichen Heimatstandort oder von unterwegs aus, sowie beim Kunden vor Ort

Das treibt Sie an, das bringen Sie mit:

- Sie brennen für den Vertrieb, haben die Hunter-Mentalität und sind in der Lage, Großkunden (>250.000 €/Jahr) für sich und das Unternehmen zu begeistern
- Sie bringen mehrjährige Vertriebserfahrung im Major-/Großkundensegment vordergründig in der Neukundengewinnung mit
- Ihre Erfahrung in einem anspruchsvollen B2B-Vertriebsumfeld umfasst den Schwerpunkt des Sortiments- bzw. C-Teile-Geschäfts und idealerweise den E-Commerce-Bereich
- Ihre Arbeitsweise ist geprägt von Ihrer hohen intrinsischen Motivation, Ausdauer bei der Umsetzung von Kundengewinnungsstrategien und einer Hands-on-Mentalität
- In Gesprächen überzeugen Sie mit einer ausgezeichneten Kommunikationsfähigkeit und Erfahrung im Umgang mit Entscheidungsträgern aller Hierarchieebenen
- Ihre IT-Kenntnisse umfassen insbesondere sehr gute CRM- und MS-Office-Kenntnisse (schwerpunktmäßig Excel und PowerPoint)
- Sie haben sehr gute Deutsch- und fließende Englischkenntnisse
- Die erforderliche hohe Reisebereitschaft in der Region DACH und Führerschein der Klasse B bringen Sie ebenfalls mit

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Positives Arbeitsumfeld in einem motivierten Team mit Duz-Kultur
- Attraktives erfolgsabhängiges Gehalt (Fixum + variabler Bonus)
- Firmenwagen und Tankkarte auch zur privaten Nutzung
- Coachings und Schulungen für fachliche und persönliche Weiterentwicklung
- Sehr gute Sozialleistungen (vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge etc.)
- Corporate Benefits und weitere Mitarbeitervorteile

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann sollten wir uns austauschen: Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden Sie uns Ihre elektronische Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung an: ingo.gotsch@bollmann-executives.de, oder informieren Sie sich telefonisch unter Telefon: +49 (0) 1522 727 3032

www.bollmann-executives.de

[BOLLMANN EXECUTIVES: Unser YOUTUBE- Video- Statement](#)

