

Unser Mandant ist ein aufstrebendes Technologie-Unternehmen im Bereich nachhaltiger Landwirtschaft und Insektenzucht, das innovative Lösungen für die Futtermittelindustrie und Landwirtschaft entwickelt und sich in diesem Rahmen für eine umweltfreundliche und ressourcenschonende Zukunft einsetzt. Um das exponentielle Wachstum weiter voranzutreiben, suchen wir im Rahmen der Personalberatung zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager (m/w/d)

Im Homeoffice/ deutschlandweit in Vollzeit

Was macht die Aufgabe interessant?

Du bist Vertriebsprofi durch und durch, verkaufst gern erklärungsbedürftige Investitionsgüter und bringst optimalerweise sogar schon Erfahrung im Verkauf an die Landwirtschaft mit? Dann suchen wir genau Dich!

Aufgaben und Verantwortungen im Detail:

- Du übernimmst die Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess und sorgst für den Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen.
- Insbesondere begeisterst und akquirierst Du neue Kunden und sorgst so für die kontinuierliche Weiterentwicklung des Geschäfts.
- Du berätst Kunden in technischen und baulichen Fragen im Rahmen des Verkaufsprozesses.
- Du erstellst Angebote und überzeugst potenzielle Kunden von den Vorteilen der Lösungen unserer Produkte.
- Du führst Wirtschaftlichkeitsberechnungen mit den Kunden unseres Mandanten durch und hilfst ihnen, die Vorteile der Produkte zu verstehen.

Die Rahmenbedingungen:

- Eine spannende Position mit viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum.
- Die Möglichkeit, an der Weiterentwicklung innovativer Produkte und Lösungen mitzuwirken.
- Ein motiviertes und engagiertes Team, das gemeinsam an einer nachhaltigen Zukunft arbeitet.
- Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten, um deine Fähigkeiten weiter auszubauen.
- Die Möglichkeit die Welt täglich ein Stückchen besser zu machen.
- Ein wachstumsstarkes Unternehmen mit vielen Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung.
- Attraktive Vergütung und Benefits
- 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeiten aus dem Home-Office.

Fortsetzung Seite 2 =>...

Fortsetzung...

Das treibt Dich an/ das bringst Du mit:

- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise mit Kontakt zur Landwirtschaft.
- Du besitzt eine ausgeprägte technische Affinität und kannst Kunden in Bezug auf technische Anforderungen kompetent beraten.
- Du beherrscht die Kunst der Überzeugung und kannst potenzielle Kunden von den Produkten und Lösungen unseres Mandanten begeistern.
- Du bist eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgezeichneten Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten.
- Du bist ein Teamplayer, kannst aber auch eigenverantwortlich arbeiten und den Vertriebs Erfolg vorantreiben.
- Du bist offen für neue Herausforderungen und hast Freude daran, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten.
- Ein umfassendes digitales Mindset sowie gewisse Reisebereitschaft bringst Du mit.
- Du verfügst über exzellente Deutsch- und sehr gute Englisch-Kenntnisse.

Das passt und Dein Interesse ist geweckt?

Wenn du Teil eines zukunftsorientierten Unternehmens sein möchtest und einen positiven Beitrag zur nachhaltigen Landwirtschaft leisten möchtest, dann bewirb dich jetzt - Wir freuen uns darauf, von dir zu hören! Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (.pdf) mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung an: insa.briel@bollmann-executives.de.

BOLLMANN EXECUTIVES GmbH®

www.bollmann-executives.de

BOLLMANN EXECUTIVES: Unser YOUTUBE- Video- Statement

Geschäftsführung: Alexander Bollmann

Handelsregister Montabaur HRB 25879

