

Unser Mandant ist ein Handels- und Beratungsunternehmen für Verbrauchsmaterialien im Bereich Reinraum mit einem der größten Online-Sortimente für Reinraumprodukte führender Hersteller in Deutschland. Die tägliche Mission unseren Mandanten, mit Sitz in München, lautet: Schutz der Mitarbeiter und Produkte in höchster Qualität und mit der bestmöglichen Beratung und Betreuung. Aufgrund des anhaltenden starken Wachstums suchen wir als Personalberatung zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Exklusiv-Auftrag eine/n:

## Sales Manager/Vertriebsinnendienst (m/w/d)

### *Was macht diese Tätigkeit interessant?*

Du liebst Verantwortung, willst strategisch gestalten können operativ entwickeln und suchst eine bedeutsame Rolle im Sales aber nicht nur im klassischen Außendienst? Für dich bedeutet Service und Beratung, den Kunden ganzzeitlich und langfristig zu betreuen, von der ersten Anfrage bis zum Key Account? Unser Mandant, ein modern ausgerichtetes Unternehmen mit 25 Mitarbeitenden wünscht sich eine serviceorientierte Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative als Ansprechpartner für bestehende Kunden und Neukunden und somit als wichtige Säule des Unternehmenserfolges. Ein modernes Arbeitsumfeld „Up to date“, höchst identifizierte und engagierte Kollegen, mit hohen ethischen Grundsätzen und einer klaren Vision erwartet dich.

### *Die Position/Herausforderung:*

In dieser Position agierst du mit deinen Kollegen und Kolleginnen als Dienstleister, Vertriebler und Kundenversther mit einer hohen Serviceorientierung und der Einstellung, den Kunden zum Fan des Unternehmens zu machen. Deine wichtigste Aufgabe ist das Beziehungsmanagement, der Aufbau einer professionellen und vertrauensvollen Kundenbeziehung. Dabei ist die Langfristigkeit der Beziehung und die Lösungsorientierung der wichtigste Bestandteil.

### *weitere Aufgaben:*

- die Erstellung von Angeboten und die Bearbeitung von Kundenanliegen
- ganzzeitliche Rundum-Betreuung deiner Bestandskunden und die Dokumentation deiner Vertriebsaktivitäten im CRM
- der aktive Verkauf der Produkte und Dienstleitungen sowie die kompetente und lösungsorientierte Beratung deiner Kunden
- die Weiterentwicklung deines eigenen Vertriebsgebietes mit Cross-Selling und Up-Selling sowie Neukundenakquise

### *Das treibt dich an/das bringst du mit:*

Das allerwichtigste ist eine ausgeprägte Kundenorientierung und Servicementalität. Für dich sind Kunden nicht einfach nur Kunden sondern Fans. Unser Mandant wurde für seinen Kundenservice bereits mehrfach ausgezeichnet und genau diese Leidenschaft solltest du mitbringen.

- Du bringst fundiertes kaufmännisches Wissen und Erfahrung im Bereich B2B-Vertrieb mit
- Du brennst für den Vertrieb und hast Lust Deine Leidenschaft für Reinraumprodukte zu entdecken
- Im Kundenkontakt trittst du empathisch, offen und positiv auf - die Kunden stehen für Dich an erster Stelle
- Deine Arbeitsweise ist eigenverantwortlich, proaktiv und zielorientiert
- Flexibilität ist Dein zweiter Vorname und Du bist schwer aus der Ruhe zu bringen
- Du möchtest Dich einbringen und hast Lust, Dinge zu gestalten



**Das passt und Ihr Interesse ist geweckt?**

Dann nehme Kontakt mit uns auf und sende Eine (pdf.-) Unterlagen (inklusive Gehaltsvorstellung) direkt an unseren Experten Christoph Kieckhöfel.

Kontakt via E-Mail: [christoph.kieckhoefel@bollmann-executives.de](mailto:christoph.kieckhoefel@bollmann-executives.de)