

Wir suchen ab sofort: Vertriebsmanager B2B - Süd (m/w/d)

Wir sind ein erfolgreiches mittelständisches familiengeführtes Unternehmen mit über 1000 Mitarbeitern mit Sitz in Schlüsselfeld (Bayern) und Langenlonsheim (Rheinland-Pfalz). Von unseren beiden Standorten aus produzieren und liefern wir deutschlandweit temporäre Containeranlagen und Modulbauten, vor allem für öffentliche Auftraggeber.

Übernimm Verantwortung. Gewinne Kunden. Gestalte Wachstum!
Du willst nicht einfach nur verkaufen, sondern etwas bewegen? Dann steig bei uns ein und übernimm als Vertriebsmanager (m/w/d) die Verantwortung für den Ausbau unseres Geschäfts mit schlüsselfertigen Lösungen. Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf, erschließt neue Märkte und treibst aktiv die Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie, Prozesse und Kundenzufriedenheit voran. Dabei ist mobiles Arbeiten bei uns fester Bestandteil des Arbeitsalltags, damit Du Deine Zeit flexibel zwischen Kundenterminen und Bürozeit einteilen kannst.

Deine Aufgabengebiet

- Verantwortung für das Gebiet Süd im Bereich B2B
- Umfassende Betreuung, Information und Beratung bestehender Auftraggeber
- Identifikation und Akquise neuer Auftraggeber aus der Privatwirtschaft, sowie Netzwerkaufbau und Pflege

- Bedarfsermittlung, Erstellung und Verfolgung bedarfsgerechter Angebote inkl. Auftrags- bzw. Preisverhandlungen
- Enge & vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst & Vertriebsleitung
- Intensive Zusammenarbeit mit Bau- und Projektleitung & allen Fachbereichen
- Allgemeines Rechnungswesen
- Regelmäßige Anwesenheit zu internen und externen Terminen in der Firmenzentrale und den Werken
- Vertriebs- und Marketingtätigkeiten, wie (Fach-)Messebesuche und Auftritte
- Hohe Reisetätigkeit im Gebiet Süd, bei Bedarf darüber hinaus

Dein Profil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in einem betriebswirtschaftlichen Studienfach, abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit weiterführendem Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige nachweisliche Erfahrung und Abschlussstärke im Vertrieb – von Ansprache bis Kundenbindung
- Mehrjährige Erfahrung mit Ausschreibungen und Auftraggebern (B2B),
- Hohe Affinität zu (bau-)technischen Zusammenhängen
- Sicherer und aktiver Umgang mit Social Media
- Ausgeprägte Fähigkeit komplexe Inhalte verständlich, zielgruppengerecht und sachlich objektiv darzustellen
- Nachweisbare Fähigkeit mit wichtigen Stakeholdern auf allen Ebenen eines Unternehmens zu kommunizieren
- Hohes Maß an strategischem und unternehmerischem Denken und Handeln, proaktive und eigenständige Arbeitsweise
- Teamplayer, Belastbarkeit, Engagement
- Die Bereitschaft sich weiterzuentwickeln, Herausforderungen anzupacken und über den Tellerrand zu schauen

Wir bieten Dir

- Eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit mit attraktiver Bezahlung
- Anspruchsvolle und interessante Projekte
- Modernste IT-Ausstattung
- Selbständiges Arbeiten mit viel Raum zur persönlichen Weiterentwicklung
- Ein engagiertes und kollegiales Team
- Leistungsprämie
- Flexible Arbeitszeiten
- Firmenhandy
- Firmenfahrzeug mit Privatnutzung
- Weiterbildung
- Corporate Benefit-Programm / Mitarbeiterrabatte bei vielen unterschiedlichen Anbietern und Marken

Das ist uns sehr wichtig

Wir haben einen sehr hohen Anspruch an uns. Dafür liefern wir unseren Kunden von der Beratung, Planung und Konzeption über Produktion und Transport bis zur Montage schlüsselfertige Anlagen mit Bestleistung

Qualität, Flexibilität, Schnelligkeit und Innovationsbereitschaft sind neben fundiertem Fachwissen unser Handwerkszeug, um professionelle Lösungen für unsere Projekte zu erarbeiten. Besonderen Wert legen wir auf flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege, um schnell und flexibel agieren zu können.

So geht es weiter

- Bewirb Dich bitte direkt online, indem Du auf den Jetzt-auf-diese Stelle-bewerben-Button klicken.
- Hast Du Fragen vorab? Anbei findest Du die Kontaktdaten Deines Ansprechpartners, wir freuen uns auf Deinen Anruf.
- Wir prüfen Deine Unterlagen gründlich und Du bekommst innerhalb von wenigen Tagen Rückmeldung von uns.

Du möchtest wechseln? Das bleibt unter uns!

Wir sichern Dir natürlich höchste Vertraulichkeit Deiner Bewerbung zu.

Dein Einstieg - Wer bin ich und was mache ich hier?

Als neuer Mitarbeiter steigst Du gleich zu Anfang ins Tagesgeschäft ein, um schnell Deine Kollegen, die Prozesse und unseren Arbeitsalltag kennen zu lernen und an Selbständigkeit zu gewinnen. Je nach Position stehen Dir dabei ein oder mehrere Ansprechpartner zur Seite, die Dich nach und nach mit allen Tätigkeiten vertraut machen und auf die Du bei Fragen immer zugehen kannst.

Klingt das gut? Dann bewerben Sie sich jetzt. Wir freuen uns auf Dich!

*Zur einfacheren Lesbarkeit verwenden wir manchmal vereinfacht die männliche Form. Wir freuen uns über alle Bewerber – unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Religion, Weltanschauung, Behinderung, Alter oder sexueller Identität und Orientierung.

Sie haben Fragen?

Wir helfen Ihnen gerne weiter. Ihr direkter Ansprechpartner:

Herr Marcel Baumgarten

KB Container GmbH
Steinäcker
96132 Schlüsselfeld

09552 / 93095-0
personal@kb-container.de