

Stellenausschreibung

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für die Regionen Süddeutschland (Homeoffice) und Nordwestdeutschland (Homeoffice) engagierte Mitarbeiter (m/w) für herausfordernde Tätigkeiten im Vertrieb von Komplettlösungen auf Basis von Siemens PLM Software.

Regionalvertriebsleiter (m/w)

Ihre Aufgaben

- Strategische Kundengewinnung auf Basis zweckmäßiger Vertriebsaktivität und Einleitung geeigneter Vertriebsmaßnahmen (z.B. Marktrecherche, telefonische (Kalt-)Akquise, Reference Selling)
- Selbstständiger und eigenverantwortlicher Aufbau sowie Pflege und strategische Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen im eigenen Vertriebsgebiet von der Akquisition bis zum Abschluss
- Führung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen zur Analyse von Geschäftsprozessen
- Ermittlung von Kundenbedarf sowie Ausarbeitung individueller Lösungskonzepte
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Führung von Abschlussverhandlungen
- Ausbau und Verbesserung bestehender Kundenbeziehungen sowie Sicherstellung von Kundenzufriedenheit
- Marktbeobachtung und Marktforschung zur Erschließung von neuen Geschäftsfeldern und Ausschöpfung von Marktpotentialen
- Verantwortung für das Erreichen der Zielvorgaben
- Forecastpflege und Reporting an die Vertriebsleitung

Ihr Profil

- Sie besitzen außerordentliche Willenskraft und Durchhaltevermögen bei der Verfolgung Ihrer Ziele
- Sie sind bestrebt, im Bereich Kundenbetreuung und Vertrieb eine langfristige und erfolgreiche Karriere aufzubauen
- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium in einem relevanten Bereich (Betriebswirtschaft, Technik, IT/Software oder vergleichbar)
- Sie haben idealerweise Erfahrung und nachweisbare Erfolge im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder Dienstleistungen bei mittelständischen Kunden im B2B
- Sie sind begeisterungsfähig, besitzen eine positive Ausstrahlung und können überzeugend präsentieren
- Sie haben ein sicheres Auftreten, sind verbindlich in Ihrer Handlungsweise, zuverlässig und teamorientiert

Wir bieten

In unserem Team arbeiten Sie eigenverantwortlich in einem kunden- und mitarbeiterorientierten Umfeld mit flexiblen Arbeitszeiten, guter Bezahlung sowie Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.

Bei uns erwartet Sie ein angenehmes Betriebsklima mit einem aufgeschlossenen und dynamischen Team, das Ihnen von Anfang an Vertrauen entgegenbringt und selbständiges Arbeiten ermöglicht. In unserem Team arbeiten Sie eigenverantwortlich in einem kunden- und mitarbeiterorientierten Umfeld mit flexiblen Arbeitszeiten, guter Bezahlung sowie Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann bitten wir Sie um Übersendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an r.sibum@SSTonline.de.

Oder haben Sie Fragen zu unserer Firma und zu unseren Produkten?

Dann rufen Sie uns bitte unter der +49 9404 9639-0 an.

Ihr Ansprechpartner

Solid System Team GmbH

Herr Reiner Sibum

Am Marktplatz 7

93152 Nittendorf

Deutschland

Tel.: +49 9404 9639-0

r.sibum@SSTonline.de

Mehr über unsere Produkte und die Solid System Team GmbH erfahren Sie unter

www.solid-system-team.de