

## **Vertriebsinnendienstmitarbeiter (m/w/d) Lüftungstechnik mit Schwerpunkt Kundenakquisition und Außendienstkoordination**

Bereichern Sie unser Vertriebsteam mit all ihren Kenntnissen und Fähigkeiten in Vollzeit (40 Stunden).

### **Ihr neuer Arbeitsplatz: BESTENS BELÜFTET**

**Sie wollen nicht nur am Rechner sitzen und Excel-Tabellen aktualisieren? Sie möchten Eigenverantwortung arbeiten und Ihre kreativen Ideen einfließen lassen und möchten auch mal in Shorts und Sandalen ins Büro kommen?**

**Dann werden Sie jetzt ein Teil unseres Dynamischem Vertriebsteams und gestalten Sie mit uns gemeinsam eine erfolgreiche Zukunft.**

### ***Aufgabe***

## **Vertriebsinnendienstmitarbeiter (m/w/d) Lüftungstechnik mit Schwerpunkt Kundenakquisition und Außendienstkoordination**

an unserem Standort in Norderstedt

### **Lassen Sie Ihre Krawatte zu Hause, wir brauchen Ihren Verstand!**

**Werden Sie Teil unseres kleinen Teams, wenn Sie keine technischen Produkte scheuen und gerne in lockerer Atmosphäre arbeiten.**

### **Unterstützen Sie unser Team**

#### **Ihre Hauptrolle: Neukundengewinnung und Außendienst-Support**

- mit Kunden und die, die es noch werden sollen, telefonieren und von unseren Produkten überzeugen
- Überwiegend Termine für den Außendienst planen, vor- und nachbereiten → Aktionen aus den Besuchen ableiten

Sie unterstützen den Außendienst bei seinen täglichen Aufgaben, organisieren Termine und koordinieren die Vertriebsprozesse. Außerdem betreuen Sie unsere Kunden am Telefon und erstellen Kleinmailings

#### **Ihre DNA: Die Vielseitigkeit**

- Bauen sie einen engen Kontakt zu Ihren Kunden auf
- Kontrollieren Sie Ihre Tätigkeiten und Umsätze und planen voraus
- Vergrößern Sie dadurch den Kundenstamm, um den Umsatz voranzutreiben
- Gestalten und Optimieren: Nehmen Sie aktiv teil an der Verbesserung der Abteilungsprozesse und an den Prozessen im Unternehmen

Wir sind ein kleines Team von engagierten Vertrieblern. Und Sie sind das fehlende Puzzleteil, das alles zusammenhält. Treiben Sie Projekte voran, bereiten Sie Präsentationen und Messedienste vor, akquirieren Sie Neukunden und planen Sie jede Aktion voraus.

**Ihr Talent: Eigenständiges Arbeiten / Selbstverantwortung mit hoher Kommunikationsfähigkeit**

- Gestalten Sie Ihren Arbeitsbereich selbst
- Selbstständige und optimierte Arbeitsweise → hohes Arbeitspensum via E-Mail, Telefon und CRM sind für Sie eine Leichtigkeit
- mit Menschen kommunizieren → telefonieren
- Erreichen der gesetzten Ziele auf Ihre eigene Art
- Ganzheitliche Betrachtung der Kundenbetreuung → Kundenkontakt aufbauen und dem Kunden ein Schritt voraus sein, um ihm von unseren Service zu beeindrucken

Keine Angst vor einer selbstständigen Arbeitsweise? Perfekt! Bei uns gestalten Sie Ihren Arbeitsbereich selbst und erreichen die gesetzten Ziele auf Ihre eigene Art.

**Profil**

**Der Vertrieb ist Ihr Antrieb**

**Kaufmann/-frau aus Leidenschaft:**

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich.
- Der Vertrieb liegt Ihnen im Blut.

**Gekonnt eingesetzt:**

- Teilen Sie Ihr Know-how aus den verschiedenen Disziplinen mit uns, damit wir gemeinsam erfolgreich sind.
- Bringen auch Sie frischen Wind und Ideen, die wir gemeinsam umsetzen wollen
- Sie haben Erfahrung im Telefonvertrieb und in der Kundenakquise
- Sie haben Erfahrung in der technischen Branche? Umso besser!

**Sie sind ein durchsetzungsstarker Vertriebsprofi und beherrschen außerdem:**

Deutsch (fließend in Wort und Schrift)

Englisch (Gut)

MS Office (Sehr gut)

**Wir bieten**

**GARANTIERT: Gute Luft auf jeder Weihnachtsfeier**

Seit mehr als 30 Jahren vertreiben wir technische Bauteile wie Lüfter, Ventilatoren, Gebläse und Antriebssysteme des Weltmarktführers ebm-papst.

- **Tägliche Abwechslung bei Ihren Aufgaben**
- **Familiäres Miteinander per Du**
- **Moderne Arbeitsplatzausstattung**
- **Homeoffice möglich**
- **Unbefristetes Arbeitsverhältnis**
- **Zuschüsse: Mittagessen & HVV-Ticket**
- **Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten**
- **Unterstützung bei der Altersvorsorge**
- **Jede Woche frisches Saison-Obst**

**An Ihrem neuen Arbeitsplatz** in unmittelbarer Nähe zu Hamburg arbeiten Sie in einem Team aus Vertrieblern, bei denen der Spaß nicht zu kurz kommt. Bei uns treffen Sie auf entspannte Persönlichkeiten und viele offene Ohren. Worauf warten Sie noch?

*Bewerben*

## **Machen Sie den nächsten Schritt!**

**Unsere Produkte sind technisch und erklärungsintensiv – unsere Kommunikation dagegen barrierefrei.**

Darum bewerben Sie sich ganz einfach per E-Mail mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung über [vendel@breuell-hilgenfeldt.de](mailto:vendel@breuell-hilgenfeldt.de) bei unserer lieben Kollegin Daniela Vendel.

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Breuell & Hilgenfeldt GmbH  
Daniela Vendel  
Oststraße 96  
22844 Norderstedt  
040-538092-19  
[vendel@breuell-hilgenfeldt.de](mailto:vendel@breuell-hilgenfeldt.de)  
<https://breuell-hilgenfeldt.de>