

Bereichern Sie unser Vertriebsteam mit all ihren Kenntnissen und Fähigkeiten
Ihr neuer Arbeitsplatz: BESTENS BELÜFTET

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

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

Aufgabe

**Mitarbeiter Vertriebsinnendienst / Account Management (m/w/d)
Lüftungstechnik**

an unserem Standort in Norderstedt

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

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

- **Ihre Hauptrolle: Die Betreuung eines Kundengebietes mit OEM-/Großkunden**
 - Verantwortung für den Umsatz des definierten Kundengebietes
 - Erstellen von Kalkulationen + Freigabe
 - Erstellen von Angeboten + Nachverfolgung
 - Erstellen / Verwalten von Auftragsbestätigungen
 - Fertigungssteuerung der Systemlösungen bei B&H über das Produktionsmodul
 - Technische Beratung am Telefon und per Mail
 - Kundentermine beim Kunden vor Ort
 - 80% mit Kunden telefonieren und von unseren Produkten überzeugen
 - Verhandeln / Verwalten von Rahmenverträgen
 - Aufbau / Ausbau der Kundenkontakte
 - Reklamationsabwicklung
 - **Stellvertretung unseres Team Lead Vertrieb / Ausbildungsleiter**
 - Personalverantwortung mit Einarbeitung / Begleitung der Mitarbeiter und Auszubildenden
 - Organisation und Durchführung der Inventuren
 - Umsatzkontrollen, Auswertungen von Kunden / Umsätzen
 - Prozessoptimierung, Controlling
 - Preiserhöhungen umsetzen
- **Ihre DNA: Die Vielseitigkeit**
 - Bauen sie einen engen Kontakt zu Ihren Kunden auf
 - Kontrollieren Sie Ihre Tätigkeiten, priorisieren Sie diese und planen voraus
 - Vergrößern Sie dadurch den Kundenstamm, um den Umsatz voranzutreiben
 - Gestalten und Optimieren: Nehmen Sie aktiv teil an der Verbesserung der Abteilungsprozesse

- **Ihr Talent: Eigenständiges Arbeiten / Selbstverantwortung mit hoher Kommunikationsfähigkeit**
 - Gestalten Sie Ihren Arbeitsbereich selbst → Eigenverantwortlichkeit
 - **Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise** → hohes Arbeitspensum via Telefon, E-Mail und Warenwirtschaftssystem sind für Sie eine Leichtigkeit
 - mit Menschen **kommunizieren** → telefonieren und „Face to Face“
 - Erreichen der gesetzten Ziele auf Ihre eigene Art
 - **Ganzheitliche Betrachtung der Kundenbetreuung** → dem Kunden einen Schritt voraus sein, um ihn von unserem Service zu beeindrucken

Profil

Der Vertrieb ist Ihr Antrieb

Kaufmann/-frau aus Leidenschaft:

- **Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung** (Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement / Industriekaufmann/-frau / Geprüfter Fachwirt/-in) im kaufmännischen und idealerweise im technischen Bereich
- **Zusatzqualifikation** im Sales / Account Management / Projektmanagement für **Vertrieb und Verkauf, Ausbildung der Ausbilder (AdA)** o.ä.
- Der Vertrieb liegt Ihnen im Blut
- Sie bringen technische Affinität mit

Gekonnt eingesetzt:

- Teilen Sie **Ihr Know-how** aus den verschiedenen Disziplinen mit uns, damit wir gemeinsam erfolgreich sind und wachsen
- Bringen auch Sie **frischen Wind** und **Ideen**, die wir gemeinsam umsetzen wollen, mit
- Sie haben **langjährige Berufserfahrung** im Vertriebsinnendienst / Account Management / Teamleitung - **idealerweise mit der Betreuung eines eigenen Kundengebietes - dem Telefonvertrieb, der Abwicklung von Kundenaufträgen und Anfragen sowie der stellvertretenden Leitung eines Teams**
- 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)

Warenwirtschaftsprogramme (Microsoft Navision und SAP)

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**
- **Modernste Arbeitsplatzausstattung**
- **Homeoffice möglich**
- **Unbefristetes Arbeitsverhältnis**
- **Zuschüsse: Mittagessen & HVV-Ticket**
- **Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten**
- **Firmen und Team Events**
- **Unterstützung bei der Altersvorsorge**
- **Kostenlos: Wasser, Kaffee, Tee und frisches Saison-Obst / Gemüse**

An Ihrem neuen Arbeitsplatz in unmittelbarer Nähe zu Hamburg arbeiten Sie in einem dynamischen Team aus waschechten 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 unter bewerbung@breuell-hilgenfeldt.de in unserer Personalabteilung.

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Breuell & Hilgenfeldt GmbH

Jeanette Nielsen

Oststraße 96

22844 Norderstedt

040-538092-20

<https://breuell-hilgenfeldt.de>