

Unser Mandant mit Sitz im Rheinland befindet sich als Teil eines weltweit erfolgreichen Konzerns seit Jahren im wirtschaftlichen Höhenflug. Dabei setzt die Vertriebsgesellschaft mit ihren auf Emotionen ausgerichteten und Preisen ausgezeichneten Produkten in einer stetig wachsenden Zielgruppe Maßstäbe im Privatkunden-Direktvertrieb. Das erstklassige Qualitätsniveau verdankt unser Mandant der Fachkompetenz und außerordentlichen Serviceorientierung ihrer Mitarbeiter. Diese Voraussetzungen stehen für stetiges Wachstum, erfolgreiche Geschäftsabschlüsse und eine positive Zukunft.

LANGENBERG als involvierte Personalberatung sucht im Auftrag für die Regionen Hannover, Berlin/Brandenburg, Leipzig, Kassel, Nürnberg, Ingolstadt, Freiburg und Augsburg abschlussstarke Persönlichkeiten für die Position

TOP-VERKÄUFER B2C im Außendienst (m|w|d)

SIE sind Verkäufer aus Leidenschaft, geprägt vom Willen zum Erfolg und verfügen über die dafür nötige Abschlussstärke und „Hunter-Mentalität“. Sie sind ein Sympathieträger mit emotionalen Antennen, haben Spaß am Umgang mit Menschen und bringen das gewisse Gen für den stark emotional geprägten Privatkundenverkauf mit.

IHRE AUFGABEN

- Direkter Produktverkauf beim privaten Endkunden (B2C)
- Termine werden vom hauseigenen Kundenservice vereinbart
- Beraten der Kunden hinsichtlich der Produktpalette
- Erstellen und Nachverfolgen von maßgeschneiderten Angeboten
- Tätigen von Verkaufsabschlüssen und After-Sales-Service
- Erfolgskontrolle durch Erstellen von Verkaufsstatistiken
- Enges Zusammenarbeiten mit der Verkaufsleitung

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Erfahrung und nachweisbare Erfolge im Direktverkauf (idealerweise B2C)
- Auch Nachwuchstalente mit dem Willen zum Erfolg wird eine Plattform der Weiterentwicklung geboten
- Sympathieträger und selbstbewusste Vertriebspersönlichkeit mit hoher Sozialkompetenz
- Abschlussstark durch aktives Zuhören und Handeln, Flexibilität, Zielorientierung und Sportsgeist
- Zielbewusstsein, Erfolgshunger, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick

IHRE VORTEILE

- Exzellente Möglichkeiten der persönlichen und wirtschaftlichen Weiterentwicklung
- Ein zukunftssicherer Arbeitsplatz bei einem marktführenden Player in einem Wachstumsmarkt
- Herausragende Verdienstmöglichkeiten, Home-Office, modernes Equipment + Firmen-PKW
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und bedarfsorientierte Weiterbildungen

Sie möchten Ihre Verkaufsstärke in ein Traditionsunternehmen mit herausragender Marktstellung einzubringen. Dann zögern Sie nicht mit der online Zusendung Ihres Lebenslaufes und einem individuellen Anschreiben unter der Kennziffer TVAD 01-21 an langenberg@langenberg-personalberatung.de, Herrn Sven Langenberg.

Sven Langenberg | Inhaber

LANGENBERG Personalberatung
Executive & Expert Search | 360° HR Consulting

T: +49-2233-805 437-6 | M: +49-1522-267 020 2 | E: langenberg@langenberg-personalberatung.de