



Sales Manager

(w/m/d)

Arbeiten im Vertrieb bedeutet direkte Zusammenarbeit mit Kunden, modern und digital, aber auch klassisch vor Ort. Um den anfallenden Aufgaben gerecht zu werden, verfügen Sie idealerweise über folgende Eigenschaften:

- Vertriebserfahrung
- sichere Kenntnisse in den gängigen Office-Anwendungen
- Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen, digitalem Vertrieb und Social Media
- betriebswirtschaftliches Verständnis
- Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und eine „Hands-On“-Mentalität
- gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

Ihre Aufgaben:

- eigenständige Akquisition, Beratung und Betreuung von Neukunden (Leadgenerierung und Management)
- Betreuung von Bestandskunden und Ausbau der Geschäftsbeziehungen
- Verantwortung für kundenbezogene Umsatz- und Absatzplanung
- Gestaltung von wachstumsfördernden Maßnahmen
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung des digitalen Vertriebs
- Durchführung fortlaufender Markt- sowie Wettbewerbsbeobachtungen und -analysen

Wir bieten:

- abwechslungsreiche und interessante Aufgaben
- modernes Arbeiten mit aktueller Technologie
- flexible Arbeitszeiten bei einer 38h-Woche und 30 Urlaubstagen
- flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- freundliche und offene Atmosphäre
- betriebliche Altersvorsorge
- intensive Einarbeitungsphase
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten und ein attraktives Gehaltspaket
- moderne und klimatisierte Büroräume
- kostenlose Heiß- und Kaltgetränke im Office
- regelmäßig interessante Team-Events

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit einer Gehaltsvorstellung an bewerbung@slh.de.