



Account Manager (m/w/d) Außendienst Flexible Arbeitszeiten / 38,5 Stundenwoche

Ort: Großraum Stuttgart

Vertragsart: Direktvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Branche: Lager/ Logistik

Startzeitpunkt: ab sofort

Für unseren Mandanten, einem namenhaften **Marktführer im Bereich der Intralogistik**, suchen wir für den süddeutschen Raum die ideale Besetzung für die Position als:

Account Manager (m/w/d) Außendienst - Flexible Arbeitszeiten / 38,5 Stundenwoche

Ihre Aufgaben:

- **Betreuung und Ausbau** des bestehenden **Kundenstamms** zur Steigerung der **Geschäftsbeziehungen**
- Vertrieb der **umfassenden Dienstleistungen und Produkte** mit technischer Beratung
- Erstellung von Angeboten und erfolgreiche **Vertragsverhandlungen**
- Enge Zusammenarbeit mit dem **Innendienst** am **Hauptstandort in Langenfeld (Rheinland)**
- **Schulung der Kunden** in neuen Produkten und Unterstützung bei Rückfragen
- Planung der technischen Umsetzung von Aufträgen
- **Gewinnung von Neukunden** und Aufbau **langfristiger Kundenbeziehungen**
- Teilnahme an **Messen, Veranstaltungen** und Schulungen zur Vertriebssteigerung
- Mitwirkung und Organisation von Unternehmenskampagnen



Ihr Profil:

- Abgeschlossene **technische oder kaufmännische Ausbildung**, wie beispielsweise Industriekaufmann/-frau, Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Kaufmann/-frau für Büromanagement oder ein **betriebswirtschaftliches bzw. technisches Studium**
- Berufserfahrung im **Vertriebsaußendienst (2-5 Jahre) und idealerweise B2B-Erfahrung**
- **Selbstbewusstes und professionelles Auftreten** mit exzellenten Kommunikationsfähigkeiten
- Routinierter Umgang mit dem MS-Office-Paket und bevorzugt Kenntnisse in ERP- und CRM-Tools
- **Ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein** und eine verantwortungsvolle Herangehensweise an Kundeninteraktionen
- **Ausgezeichnete Deutschkenntnisse** und **fließende Englischkenntnisse** für mühelose Konversationen

Ihre Vorteile:

- Unbefristete Festanstellung mit **spannenden Perspektiven**
- **Dienstwagen** mit **privater Nutzungsmöglichkeit** für uneingeschränkte Mobilität
- **Flexible Arbeitszeiten und Gleitzeitregelungen** bei einer wöchentlichen Arbeitszeit von 38,5 Stunden
- Großzügige Urlaubsregelung von 30 Tagen für Ihre persönliche Auszeit und eine **ausgewogene Work-Life-Balance**
- Umfangreiche **Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten** für Ihre individuelle Karriereentwicklung
- Aktive **Förderung** und **Anerkennung** von **innovativen Ideen** im Rahmen unseres internen Ideenmanagements
- Attraktive, leistungsabhängige **Zusatzvergütungen** für Ihren persönlichen Erfolg
- Kostenfreie und anonyme **Mitarbeiterberatung** in den **Bereichen Recht, Psychologie und Soziales**, um Ihnen bei jeglichen Anliegen zur Seite zu stehen

Gehen Sie den nächsten Schritt in Ihrer Karriere! Bewerben Sie sich jetzt und entdecken Sie spannende Perspektiven als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst!

Referenz-Nummer: 408079A30511



Ihr Ansprechpartner:



BleckmannSchulze GmbH

Im MediaPark 8a

50670 Köln

Telefon: +49 221 6060510

Telefax: +49 221 60605120

 **BleckmannSchulze**
Finding Competence

Antje Kenn

Recruiterin

bewerbung@bleckmannschulze.de

bleckmannschulze.de

