



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

Ort: Großraum Nürnberg

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:

- **Bestandskundenbetreuung** und Ausbau der **bestehenden Geschäftsbeziehungen**
- **Vertrieb der angebotenen Dienstleistungen und Produkte** inklusive der **technischen Beratung**
- Ausarbeitung von Angeboten und **Führung von Vertragsverhandlungen**
- Enge **Zusammenarbeit mit dem Innendienst** am Hauptstandort in Langenfeld (Rheinland)
- **Einweisung der Kunden in neue Produkte** sowie Beratung bei Rückfragen
- Planung der **technischen Umsetzung** von Aufträgen
- **Gewinnung von Neukunden** und Aufbau von Kundenbeziehungen
- Teilnahme an **Messen, Veranstaltungen und Trainings** im Rahmen der Vertriebssteigerung
- Mitwirkung und Organisation bei **Kampagnen für Unternehmen**



Ihr Profil:

- Abgeschlossene **technische oder kaufmännische Ausbildung**, z. B. Industriekaufmann, Kaufmann Groß- und Außenhandel, Kaufmann für Büromanagement (m/w/d) oder ein **betriebswirtschaftliches oder technisches Studium**
- **Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst** (ca. 2 - 5 Jahre) und idealerweise Erfahrung im **B2C-Bereich**
- Selbstsicheres und **professionelles Auftreten** mit guten **kommunikativen Fähigkeiten**
- Sicherer Umgang mit dem **MS-Office-Paket** und idealerweise Kenntnisse in einem **ERP- und CRM-Tool**
- Hohes Qualitätsbewusstsein und **verantwortungsbewusster Umgang mit Kunden**
- Sehr gute **Deutschkenntnisse** und konversationssichere **Englischkenntnisse**

Ihre Vorteile:

- **Unbefristete Festanstellung** beim Kunden
- **Dienstwagen** inklusiver privater Nutzung
- **Flexible Arbeits- und Gleitzeiten bei einer 38,5 Stundenwoche**
- **30 Tage Urlaub** und eine faire Work-Life-Balance
- Vielfältige **Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten**
- Förderung im Rahmen des **internen Ideenmanagements**
- Erfolgsbasierte **Zusatzvergütungen**
- Kostenfreie und anonyme **Mitarbeiterberatung** in juristischen, psychologischen und sozialen Anliegen

kununu Score / BleckmannSchulze: 4,9 - Weiterempfehlung: 100%: „Hervorragende Betreuung und sehr hilfreiche Tipps bis zur Zusage!“ (Bewerber / November 2022)

Bewerben Sie sich jetzt und erfahren Sie mehr über weitere interessante Angebote als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst!

Referenz-Nummer: 408079A30512

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

