



Unser Klient ist in Deutschland der führende Anbieter für textile Dienstleistungen (u.a. Workwear) für Unternehmen aller Branchen. Das traditionelle Unternehmen ist seit über 100 Jahren in seiner Branche führend und in einem sehr erfolgreichen deutschen Familienkonzern eingebettet. Das ganzheitliche Produktportfolio mit einem erstklassigen bundesweiten Service garantieren den Vertriebsmitarbeitern sehr interessante Umsatzmöglichkeiten und bietet individuelle Entwicklungsmöglichkeiten für „High Potentials“.

Für die Außendienst-Teams in den Regionen **Süd** (München, Ingolstadt, Kempten), **Mitte** (Heidelberg, Mainz, Wiesbaden) und **West** (Bergisch Gladbach) suchen wir jeweils

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Neukundenakquisition

Ihre Aufgaben

- Akquisition von Neukunden im Außendienst (3 Tage pro Woche) sowie telefonische Erstkontakte
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten mit Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Entwicklung und Umsetzung von strategischen Vertriebsansätzen
- Pflege von Kundendaten und Dokumentation von Aktivitäten in Salesforce
- Übergabe der gewonnen Kunden an den Bereich der Bestandskundenbetreuung

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit erster Berufserfahrung oder ein abgeschlossenes Bachelorstudium z.B. in BWL mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing.
- Hohe Eigen-/Motivation und Stressresistenz mit Fokussierung auf die Erreichung der Umsatzziele
- Expertise im Vertrieb bzw. Außendienst mit Neukunden- / Kaltakquisition
- Gerne Erfahrung mit virtuellen und remote Vertriebstechniken sowie mit digitalen Arbeitsmethoden
- Deutsche Sprachkenntnisse auf C1-Level und gültige Fahrerlaubnis der Klasse B

Unser Klient bietet

- Eine professionelle textile Dienstleistung vom Marktführer und kurze Entscheidungswege im Vertrieb
- Der vertriebliche Erfolg kann auch aus dem Homeoffice gesteuert werden (2 Tage pro Woche)
- Angebot eines marktgerechten Vergütungspakets mit einem attraktiven Provisionsmodell (ungedekelt)– bei 100% Zielerreichung ist ein Jahresgehalt zwischen 80.000 – 90.000 € brutto p.a. möglich
- Ab Tag 1 steht ein Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung) + IT-Komplettausstattung zur Verfügung
- Unterstützung bei einer betrieblichen Altersvorsorge

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **25111**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Eisenbacher Straße 1
63785 Obernburg am Main
Telefon +49 (0) 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.