

Ihr Aufgabengebiet

- Kundenakquise und Betreuung eines bestehenden Kundenstamms im gesamten Produktportfolio deutschlandweit
- Führen von Preisverhandlungen sowie Übernahme der gesamten Projektsteuerung
- Auftragsabwicklung von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungskonzepten
- Konzeption und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Teilnahme an Messen und Fachveranstaltungen
- Aktive Mitgestaltung bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Reisetätigkeit ca. 70 %

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im nationalen Vertrieb/Verkauf
- strategische und proaktive Denk- und Handlungsweise
- Erfahrung im Umgang mit Analysen und Kundenmanagementsystemen (CRM)
- Unternehmerisches und kundenorientiertes Denken und Handeln
- Hohe Eigenmotivation sowie ausgeprägte Flexibilität
- Ausgeprägtes analytisches und konzeptionelles Denkvermögen
- Hohes Maß an Organisationsvermögen, Selbstständigkeit und Zuverlässigkeit

Unsere Anforderungen

Sie fühlen sich in einem engagierten Team wohl und überzeugen durch eine organisierte, strukturierte und eigenständige Arbeitsweise. Sie verfügen über die Fähigkeit und Begeisterung, sich schnell in neue Aufgabengebiete einzuarbeiten. Sie sind flexibel und in hohem Maße belastbar, sodass Sie sich schnell auf die täglich ändernden Voraussetzungen und Anforderungen einstellen können.

Unser Angebot

Sie unterstützen ein professionelles und hochmotiviertes Team im nationalen Verkauf und Vertrieb. Sie erwartet eine individuelle Einarbeitung in ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit großen Gestaltungs- und Entwicklungsperspektiven. Sie sammeln wertvolle Erfahrungen in einem modernen Unternehmen und bei einem der Marktführer für Home Order Television und Direct Response Television. Sie genießen flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem erfolgreichen Familienunternehmen. Wir bieten eine faire Vergütung, ein freundliches Mitarbeiterteam, ständig neue Herausforderungen und die Möglichkeit eigenverantwortlich zu arbeiten und zum Erfolg unseres expandierenden Unternehmens beizutragen.

Konnten wir Ihr Interesse wecken? Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Nennung des frühestmöglichen **Eintrittstermins** und Ihrer **Gehaltsvorstellung** an jobs@genius-germany.de.

Ihre Ansprechpartnerin:

Genius GmbH
Frau Silke Aßmann
stellv. Personalleitung
Im Dachsstück 8
65549 Limburg
jobs@genius-germany.de