

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

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

Wir bieten Ihnen

- kurze Entscheidungswege
- interessante und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- eigenverantwortliches Handeln
- ein freundliches Team
- eine faire Vergütung
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Aufstiegschancen
- Mitarbeiterrabatte
- Deutsche Dienstrad
- 30 Urlaubstage
- kostenfreie Getränke und Parkplätze

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