

Vertriebsmitarbeiter/in – Innendienst (m/w/d)

Seit 1918 halten wir uns als Firma HEISMANN Drehtechnik stets an den Grundsatz der verbindlichen Qualität. Dieser Leitsatz hat uns über die Firmenhistorie hinweg, langfristig mit hochwertigen Kunden zusammengebracht. Um auch zukünftig als führender Hersteller von Präzisionsdrehteilen aktiv zu gestalten, intensivieren wir fortan unsere Kundenbeziehungen auf Key Account Ebene. Du willst dabei sein? Dann bewirb Dich jetzt!

Berge versetzen ist Dein Ding:

Proaktiv - vom ersten Moment an verantwortest Du in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Key-Account Deine Kunden und entwickelst diese zu Champions in unserem Kundenportfolio weiter. Dabei unterstützt Du, der Marke HEISMANN mit Deiner Persönlichkeit ein Gesicht zu verleihen.

Zielstrebig - Du suchst keine Kunden – Du suchst Partner! Mit Deiner Erfahrung, Offenheit und gezielten Marktanalysen identifizierst Du die Unternehmen, die genau wie wir in Chancen denken.

Networking - durch den kontinuierlichen Austausch Deiner internen und externen Schnittstellen erörterst Du die notwendigen Schritte, Deine Kunden stetig weiterzuentwickeln und begeisterst diese von unseren hochwertigen Fertigungsmöglichkeiten.

So sollte ein zukünftiger Vertriebler im Innendienst sein:

Siegermentalität – ist ein Teil Deiner DNA. Für Dich ist Erfolg keine Eintagsfliege, sondern das Resultat Deiner Zielorientierung und permanenten Selbstreflexion.

Dein Herz schlägt für den B2B-Vertrieb. Du schaffst es immer wieder, neue potenzielle Kunden und Kooperationen von Dir und unseren Leistungen zu begeistern und zu überzeugen .

Durchsetzungsstärke und diplomatisches Geschick sind für Dich zwei Seiten derselben Medaille - Du weißt beides situativ einzusetzen und ergänzt Deine Fähigkeiten idealerweise mit branchenspezifischer Berufserfahrung.

Darauf kannst Du Dich freuen:

Gestaltungsspielraum! Deine Ideen einzubringen und umzusetzen ist uns wichtig. Routine ist in dieser Position ein Fremdwort – als erster Ansprechpartner für Deine Kunden gilt es immer wieder Deine Prioritäten neu zu bewerten.

Wachstum! Nutze gemeinsam im Team die Chance, bestehende und neue Kunden aufzubauen und weiter zu entwickeln. Jeder Kundenkontakt bringt Dich Deinen individuell gesteckten Zielen näher.

Work-Life-Balance! Arbeiten soll Spaß machen und Deinem Leben einen Sinn geben. Daher müssen Arbeit und Freizeit im Ausgleich stehen. Um die Akkus wieder aufzuladen, bekommst Du 30 Tage Urlaub .

Klingt spannend? Ist es auch!

Dein Ansprechpartner **Kerem Keskinler** freut sich auf Deine Bewerbung. Schreib uns eine E-Mail an bewerbung@heismann.de . Wir freuen uns über Deine Unterlagen.