



DENKE IN
MÖGLICHKEITEN

VERTRIEB / AUSSENDIENST

Mitarbeiter (M/W/D), (Vollzeit)

Ihre Aufgaben:

- Übernahme der Verantwortung im gesamten Vertriebsprozess
- Intensive und nachhaltige Betreuung von bestehenden Kunden
- Ausbau bestehender Netzwerke und Gewinnung von neuen Kunden und Kontakten
- Enge Kommunikation mit allen Schnittstellen in der Firmengruppe
- Erstellung von Bedarfsanalysen beim Kunden vor Ort und Entwicklung von kundenindividuellen Lösungen
- Umsetzung unserer Vertriebs- und Marketingaktivitäten

Ihr Anforderungsprofil:

- Erfahrung im Vertrieb im Bereich Bauprojekte
- Erfahrung im Projektgeschäft sowie technisches Verständnis
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und kundenorientiertes Auftreten
- Verkäufer „mit Leib und Seele“
- Freude an der Akquise potenzieller Kunden
- Hohes Maß an Eigenmotivation, Ehrgeiz und Zuverlässigkeit
- Englischkenntnisse wünschenswert

Wir bieten:

- teamorientiertes Arbeiten mit flachen Hierarchien
- hohe Entscheidungskompetenz und eigenverantwortliches Arbeiten
- intensive Einarbeitung in ein interessantes Aufgabengebiet
- Modernes Arbeitsumfeld
- Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung
- Betriebliches Gesundheitsmanagement

Du bist interessiert oder hast Fragen?

Dann melde Dich oder sende uns Deine Bewerbungsunterlagen zu.

Ansprechpartner

Frank Wessels | 02563 - 2087 - 0
bewerbung@tenbrink.de | www.tenbrink.de

TENBRINK  
GRUPPE