

Jobtitel:

Sales and Business Development (M/W/D)

Arbeitsort:

Rheinland-Pfalz

Berichtet an:

Vertriebsleiter

Unser Mandant ist eine sehr erfolgreich aufgestellte, mittelständisch geprägte Druckerei, welche sich in den letzten Jahren zu einem Servicedienstleister für Werbemittel etabliert hat. Unser Mandant verfügt über einen modernen Maschinenpark, online-basierte Kundenportale, langjährige Erfahrung im Online- Druck, attraktive Web-Shops, einen professionellen Lettershop sowie einen zuverlässigen Lager- und Versand-service. Mit dem vielfältigen Angebot bietet unser Mandant im Vertrieb die besten Voraussetzungen für einen langfristigen Erfolg.

Ihre Aufgaben:

- In enger Zusammenarbeit mit der Geschäfts- und Vertriebsleitung gestalten Sie proaktiv und zukunftsorientiert die Vertriebsstrategie unseres Mandanten. Dabei greifen Sie auf das bestehende Produktportfolio zurück und liefern dank Ihrer Expertise, Ideen für den Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit Bestands- und Neukunden.
- Sie erarbeiten neue Konzepte und Marketingmaßnahmen in Zusammenarbeit mit unserer Fachabteilung und externen Agenturen, um unsere Dienstleistungen optimal darzustellen und so das gesamte Umsatzpotential von interessanten Neu- und Bestandskunden auszunutzen.
- Last but not least setzen Sie die bestehenden und entwickelten Strategien und Maßnahmen in die Tat um.
- Ebenso sind Sie Schnittstelle zwischen Kunden und Vertriebsinnendienst und Repräsentant des Unternehmens nach außen

Ihre Fachkompetenzen:

- Abgeschlossene Ausbildung in einem Medienberuf oder mehrjährige Erfahrung unserer Branche
- Mindestens erste Erfahrungen im direkten Kundenkontakt
- Erfahrungen in allen gängigen MS-Office-Programmen sowie IT-Grundkenntnisse
- Schnelle Auffassungsgabe, Eigeninitiative, eine lösungsorientierte Arbeitsweise und gelegentliche Reisebereitschaft
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com