



Junior Sales Manager (m/w/d) in 80 % TZ oder Vollzeit

Ihre Herausforderung

- ✓ Sie wissen, wie wichtig Kundenorientierung ist: Deshalb setzen Sie als „first crossing mind“ alles daran, langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu unseren internationalen B2B-Kunden aufzubauen und diese weiterzuentwickeln!
- ✓ Konkret führen Sie die MENA-Kunden (Middle East and North Africa) operativ und strategisch, analysieren den Markt, die Kunden, den Wettbewerb und das Portfolio und leiten davon systematisch Verkaufsargumentationen, Innovationen sowie Renovationen ab
- ✓ Sie verhandeln Preise und Konditionen und leiten diverse Kundenprojekte im engen Austausch mit in- und externen Schnittstellen, wie der Produktion, Produktentwicklung, Logistik oder Marketing
- ✓ Zudem sind Sie für die Sortimentsentwicklung und -erweiterung bei unseren Bestandskunden verantwortlich
- ✓ Sie begleiten auch die Abwicklung der Geschäfte in Drittländer, planen Absätze und den DB2 und setzen Ziele nach dem Hochland Performance Management

Ihr Erfolgsrezept

- ✓ Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Sales/Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- ✓ Erste Vertriebspraxis im Key Account oder als Projektleitung
- ✓ Sie verfügen über erstes Wissen in der B2B-Branche und kennen digitale Vertriebsinstrumente
- ✓ Sehr gute Englisch-Kenntnisse sowie ein gutes Gespür und Interesse für andere Kulturen, insbesondere für MENA-Länder, ist Grundvoraussetzung für den Job
- ✓ Sie sind eine verhandlungsstarke und kommunikationssichere Vertriebspersönlichkeit, die so analytisch denkt und den Mut besitzt, neue Wege zu gehen und TEAMARBEIT großschreibt

Mehr auf unserer Online-Stellenanzeige erfahren:
<https://www.hochland-group.com/de/karriere/job/9459>



www.hochland-group.com/karriere

