

Sales Manager (m/w/d)

Vertriebsgebiet Baden-Württemberg

Wir sind:

Willkommen in unserem aufstrebenden Start-Up, das entschlossen ist, die Grenzen des Metallrecyclings neu auszuloten. Hier bei uns wird der Status quo in Frage gestellt und veraltete Ansichten wie "das haben wir schon immer so gemacht" gehören der Vergangenheit an. Wir haben einen in Deutschland einzigartigen Service erschaffen, wodurch wir das Handwerk entlasten und es effizienter machen.

Wir greifen dabei auf unser Partnernetzwerk, das aus Großhandel und Markenherstellern besteht, sowie auf einen stetig wachsenden Kundenstamm zurück.

Unser Schlüssel zum Erfolg? TEAMPLAY!

Erweitere unser Team mit deiner Leidenschaft und deinem Engagement, um gemeinsam die Zukunft des Metallrecyclings zu gestalten. Bewirb dich jetzt und sei Teil unseres wegweisenden Unternehmensabenteuers!

Das machst du bei uns...

- Business Development in deiner eigenen Region
- Identifikation und Akquise von Neukunden im Bereich Heizung, Lüftung und Klimatechnik im Vertriebsgebiet
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Neukundengewinnung
- Pflege und Ausbau des bestehenden Kundenstamms
- Analyse der Kundenanforderungen und Erarbeitung von individuellen Lösungskonzepten
- Eigenverantwortliche Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Durchführung und Abschluss von Rahmenkonditionen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen und dem Gründer-Team, um kundenorientierte Lösungen zu gewährleisten

Du bist:

- Du bist vertriebserfahren und bringst idealerweise gute Beziehungen und ein bewährtes Netzwerk mit
- Du bist motiviert, Neukunden von unserem Service zu überzeugen und scheust keine Kontaktaufnahme
- Du baust langfristige Beziehungen zu unseren Kunden auf und entwickelst sie zu verlässlichen Partnern
- Du hast mindestens 2 Jahre Vertriebs Erfahrung im Außendienst oder ähnliche Berührungspunkte mit der HLK-Branche
- Du hast Spaß an der Dynamik eines schnell wachsenden Start-Ups
- Ein Wohnsitz in den Regionen rund um Stuttgart, Karlsruhe, Pforzheim, Heilbronn, Esslingen oder in anderen Städten in Baden-Württemberg ist erforderlich.

Unser Angebot:

Nachhaltigkeit: Umweltschutz ist uns wichtig. Wir setzen uns für nachhaltige Praktiken ein und ermöglichen Dir, aktiv an Projekten zur Verbesserung unseres ökologischen Fußabdrucks teilzunehmen.

Vielfältige Unternehmensstruktur: Wir schätzen und respektieren die Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei uns kannst du in einer inklusiven Umgebung arbeiten, in der unterschiedliche Perspektiven geschätzt werden.

Monatliches gemeinsames Meeting: Einmal im Monat kommen wir zusammen, um offene Diskussionen zu führen und alle Karten auf den Tisch zu legen. Anschließend genießen wir gemeinsam ein BarBEEcue oder Brunch, um das Team zu stärken.

Mitgestaltungsmöglichkeit: Wir glauben daran, dass jeder Einzelne eine wichtige Stimme hat. Du hast die Möglichkeit, aktiv an Entscheidungen und Projekten mitzuwirken und Deine Ideen einzubringen.

Office Vibe: Durch das Tool "Office Vibe" bieten wir Dir wöchentlich die anonyme Möglichkeit, Deine Meinung zum Unternehmen, zur Teamdynamik und zur Arbeitsumgebung zu äußern, um kontinuierlich Verbesserungen voranzutreiben.

Bürohunde: Bei uns sind Hunde nicht nur erlaubt, sondern auch herzlich willkommen! Wir glauben daran, dass Bürohunde nicht nur für eine angenehme Atmosphäre sorgen, sondern auch Stress reduzieren und die Teamdynamik stärken können. Unsere vierbeinigen Kollegen Mia und Timber beweisen uns das jeden Tag.

Bier nach Vier: Wir wissen, wie wichtig es ist, ab und zu mal abzuschalten und den Arbeitstag entspannt ausklingen zu lassen. In unserer hauseigenen Kneipe kannst du jeden Tag ab 16 Uhr ein Feierabend-Bier oder andere non-alkoholische Getränke genießen.

Interesse geweckt?

Dann sag uns doch wer du bist und was du schon so alles gemacht hast. Schick deine Bewerbungsunterlagen an mitmachen@schrottbienen.de Wir freuen uns auf dich! Deine SchrottBienen