



Area Sales Manager Hamburg im Außendienst (m/w/d)

VOLLZEIT

Hamburg, Deutschland

Remote (flexibel)

Mit Berufserfahrung

16.12.21

Was wir tun

Cibes Lift ist der führende Hersteller von Low-Speed Liften in Europa. Wir sind für schwedisches Design und hohe Qualität bekannt und mit über 1000 Mitarbeiter*innen in 80 Ländern aktiv. Die Vision von Cibes ist es, Menschen zusammenzubringen. Unser Erfolg beruht darauf, dass wir das Leben der Menschen angenehmer gestalten und dabei nach unseren Grundwerten „persönlich, progressiv und professionell“ agieren. Auf diese Art gehen wir in Deutschland seit 2019 mit einer eigenen Landesorganisation den nächsten Schritt. Also im besten Sinne ein eigenes und noch junges Unternehmen, gleichzeitig aber Teil eines etablierten Mutterkonzerns mit Ressourcen für ein starkes Wachstum. Und dafür brauchen wir Dich!

Dein Aufgabenbereich

Wir suchen ein Vertriebs- und Kommunikationstalent, das unsere Firma und Produkte im Außendienst repräsentiert. Dabei steht immer eine optimale Customer Experience und die beste Lösung für unsere Kunden im Vordergrund.

Deine Kundengruppe

- Dein Kundensegment setzt sich zusammen aus
 - B2B: Architektur- und Ingenieurswesen, TGA Planung, Projektentwicklung, Bauunternehmen, öffentliche Hand
 - B2C: Private EndkundInnen
- Du betreust sowohl Einmalkäufer als auch wiederkaufende Key Accounts in Deiner Region

Dein Arbeitsalltag

- Du berätst Interessierte und Bestandskund*innen per Email, Telefon sowie persönlich vor Ort
- Du identifizierst den individuellen Kundenbedarf und arbeitest passende Produktlösungen gemäß Kundenwunsch und technischer Umsetzbarkeit (Aufstellort, Anbindung, etc.) aus
- Ggf. übernimmst Du bereits die vorgelagerte Abstimmung mit anderen Gewerken (Hochbau, Stahlbau, Statik) zur Grobplanung des Bauvorhabens
- Du führst eigenständig Verhandlungs- und Vergabegespräche und bedienst öffentliche/beschränkte Ausschreibungen
- Du dokumentierst den gesamten Prozess vom eingehenden Lead bis zur Auftragsbestätigung im CRM-System (Microsoft Dynamics)
- Du stimmst Dich mit dem Technical Backoffice (Abwicklung) sowie der Finanzabteilung ab, um saubere Projektübergaben zu gewährleisten

Dein Profil

- Du hast bereits erste Erfahrung im technischen Vertrieb / Projektvertrieb
- Die Begriffe öffentliche/beschränkte Ausschreibung, Leistungsverzeichnis, Verhandlungsprotokoll, Werks- und Montageplanung sowie DIN Norm sind für Dich keine Fremdworte und schrecken Dich nicht ab
- Du verstehst es Gebäudegrundrisse und -schnitte zu interpretieren und hast ein gutes räumliches Vorstellungsvermögen
- Du glänzt durch eine strukturierte Arbeitsweise, starke Selbstorganisation und bist bereit den für Deinen Erfolg nötigen Einsatz zu leisten
- Du bist in der Lage komplexe Projekte zielorientiert zu managen und Deine KundInnen langfristig auf eine professionell freundliche Art zu begleiten
- Du bist bekannt als Kommunikationstalent, kannst gleichzeitig aktiv zuhören und Dinge schnell auffassen
- Du hast eine technische Affinität und interessierst Dich dafür, wie Anlagen funktionieren
- Dein Auftreten ist professionell (gepflegt, pünktlich, eloquent)
- Du strahlst Authentizität aus und stehst fest im Leben
- Dein Deutsch ist auf Muttersprachen Niveau
- Deine Englisch-Kenntnisse sind gut und Du fühlst Dich sicher in einer niederschweligen Unterhaltung

Unser Angebot

- Wir bieten Dir eine abwechslungsreiche und kurzweilige Tätigkeit in einem äußerst spannenden Arbeitsumfeld
- Du arbeitest bei uns in einem erfolgreichen und stark wachsenden internationalen Unternehmen mit einem Hauch schwedischer Kultur
- Du erhältst einen unbefristeten Arbeitsvertrag nach bestandener Probezeit
- Wir sind an einer langfristigen Integration in unser Unternehmen interessiert und möchten mit deiner Unterstützung einen regionalen Knotenpunkt aufbauen
- Bei Cibes DE erwartest Dich ein kollegiales, humorvolles und kompetentes Team
- Untereinander kommunizieren wir stets auf Augenhöhe und mit Respekt
- Dein Paket beinhaltet 30 Tage Urlaub und flexible Arbeitszeiten mit Möglichkeit zum Homeoffice
- Wir bieten Dir exzellente technische Ausstattung (ThinkPad, 2 ThinkVision Monitore, Docking Station, iPhone) und wir nutzen moderne und intuitive Software (MS 365)
- Du erhältst einen Firmenwagen (Kombi mit Automatik) auch zur privaten Nutzung
- Wir bieten Dir darüber hinaus ein attraktives und branchenübliches Gehaltspaket mit hohem Fixum und leistungsabhängigem Bonus
- Cibes DE unterstützt Dich auf Wunsch mit einem Zuschuss zu Deiner betrieblichen Altersversorgung (Altverträge können übernommen werden)
- Weiter bieten wir Dir Unterstützung bei Deiner für den Job relevanten Aus- und Weiterbildung
- Wir legen Wert auf Team Spirit und veranstalten daher Teamevents und Mitarbeiterfeste (sofern dies aufgrund der Covid-Lage möglich ist)

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann bewirb Dich online über den untenstehenden Button.

Wir freuen uns auf Dich!

Informationen zu unserem Unternehmen findest Du auf:

www.cibeslift.com/de/

Ansprechpartner



Human Resources

ONLINE BEWERBEN

Diesen Job teilen

