



WIR SUCHEN

Sales Manager (D/W/M)

STANDORT
**Düsseldorf oder
München**

VERFÜGBAR
Ab 01.04.2022

ANSTELLUNG
Vollzeit

Über intervivos

intervivos ist ein mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen, welches bundesweit Teststellen betreibt. Als ständig wachsendes Unternehmen suchen wir engagierte Mitarbeiter für unsere anspruchsvollen Projekte, denn hochqualifizierte, motivierte Mitarbeiter sind die Basis unseres Erfolgs. Mit mehr als 400 Mitarbeitern in Deutschland und unseren 30 Testzentren sind wir einer der größten Dienstleister in der Gesundheitsbranche.



Ihr Wirkungsfeld

- Operative Führung des Innendienstes sowie strategische Ausrichtung des Vertriebs in Abstimmung mit der Geschäftsführung und der Marketingleitung
- Erarbeitung sowie Umsetzung von strategischen und operativen Vertriebsmaßnahmen
- Planung und Umsetzung von Initiativen zur Neukundenakquisition, die Sie durch Ihr eigenes Netzwerk aktiv unterstützen
- Ableitung und Durchführung sowie Bewertung operativer zielgruppenspezifischer Vertriebsaktionen in Abstimmung mit anderen Fachabteilungen
- Sicherstellung einer qualitativen und ergebnisorientierten Kundenbetreuung für hohe Kundenzufriedenheit
- Fokussierung und Ausrichtung der Vertriebsprozesse in Richtung Kundenorientierung und Effizienzsteigerung
- Optimierung aller Vertriebsprozesse (Telefon, Beratung, Sachbearbeitung, Schnittstelle)
- Kontrolle und weiterer Ausbau der Vertriebskennzahlen



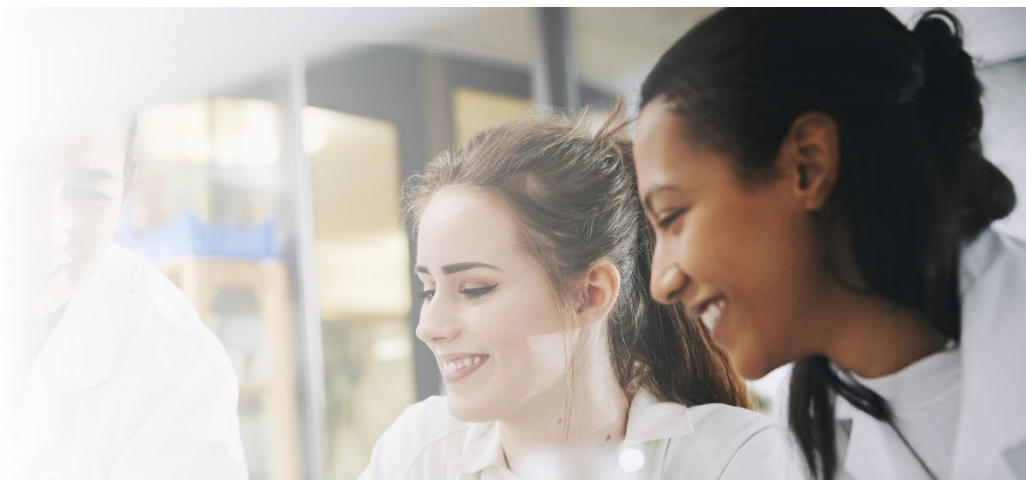
intervivos

(1/2)



Ihr Anforderungsprofil

- Erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium, alternativ eine kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise Berufserfahrung in der Führung und Steuerung eines Vertriebsteams im Direktvertrieb (Betreuung von Einzel- und Großkunden via Telefon/ Mail/ Showroom) und/oder im relevanten Aufgabenbereich
- Hohes Engagement, Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen
- Hands-on-Mentalität und ausgeprägtes unternehmerisches Denken
- Strukturierte, selbstständige und gewissenhafte Arbeitsweise
- Fundierte analytische Fähigkeiten, Problemlösungskompetenz und Entscheidungsfähigkeit
- Bundesweite Reisebereitschaft
- Sicherer Umgang mit MS Office 365 sowie ERP-Systemen



Das bieten wir Ihnen

- Eine abwechslungsreiche, herausfordernde und überaus verantwortungsvolle Aufgabe in einem hochmotivierten Team und digitalem Arbeitsumfeld, dazu einmalige Entwicklungsmöglichkeiten
- Werden Sie Teil eines wachstumsorientierten und global agierenden Familienunternehmens mit einer offenen Unternehmenskultur
- Eine attraktive Vergütung und zusätzlich verschiedene Präsente zu besonderen Anlässen
- Attraktive Arbeitszeitmodelle mit flexiblen Arbeitszeiten und Freizeitausgleich

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich bei uns!

Ansprechpartner: Herr Eric Kleinheinz (Head of HR)

Anschrift: Flurstraße 63, 42781 Haan (Büro)

E-Mail: personal@intervivos.de

Und über unsere Website: www.intervivos.de/jobs