

Du hast Freude am aktiven Verkaufen und verstehst Vertrieb als partnerschaftliche Projektentwicklung im B2B-Umfeld. Dann werde Teil unseres Vertriebsteams.

Vertriebsmitarbeiter (M/W/D)

B2B – Key Accounts & Neukunden

Wir sind ein kreatives Handelsunternehmen mit einem vielseitigen Sortiment aus den Bereichen Spielzeug, Merchandising und Wohnaccessoires. Unser Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung und Produktion individueller Sonderanfertigungen für Einzelhandelsketten sowie Industrie- und Merchandising-Kunden. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine kommunikationsstarke Vertriebspersönlichkeit, die bestehende Kunden weiterentwickelt und aktiv neue Geschäftspotenziale erschließt.

Deine Aufgaben:

Key Accounts & Projektarbeit

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender B2B-Kunden
- Entwicklung individueller Produktlösungen gemeinsam mit dem Kunden
- Begleitung von Kundenprojekten von der Idee bis zur Auslieferung
- Identifikation zusätzlicher Absatzpotenziale

Neukunden & Marktentwicklung

- Systematische Marktrecherche
- Aktive Neukundenakquise im B2B-Umfeld
- Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Teilnahme an Messen und Kundenterminen

Vertriebskoordination

- Erstellung von Angeboten und Kalkulationen
- Enge Abstimmung mit Grafik, Einkauf und Logistik
- Pflege von Kunden- und Artikelstammdaten im ERP (SOG)
- Auftragsbearbeitung und Kundenkommunikation
- Rechnungsprüfung

Dein Profil:

- Kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im B2B-Vertrieb von Vorteil – auch engagierte Berufseinsteiger mit Vertriebsaffinität sind willkommen
- Freude am aktiven Verkaufen und am direkten Kundenkontakt
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Eigeninitiative und Zielorientierung
- Strukturierte, zuverlässige Arbeitsweise
- Deutsch und Englisch sicher in Wort und Schrift

Wir bieten Dir:

- Unbefristete Festanstellung in einem wachsenden Unternehmen
- Attraktive Vergütung aus Fixgehalt und leistungsorientierter Erfolgsbeteiligung
- Entwicklungsmöglichkeiten im Vertrieb
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten
- Moderne Ausstattung
- Fundierte Einarbeitung

Jetzt bewerben!

Du möchtest Kundenprojekte entwickeln, neue Geschäftspotenziale erschließen und aktiv zum Wachstum unseres Unternehmens beitragen?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung an: sb@nord-made.com