



<https://mspbodmann.com/job/vertriebsleiter-sales-m-w-d/>

Vertriebsleiter Sales m/w/d

Beschreibung

MSP bodmann ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen, das seit 19 Jahren als Hersteller und Vertriebsunternehmen bundesweit und international im Diabetesmarkt etabliert ist. Wir entwickeln und vertreiben qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen, um Menschen das Leben mit Diabetes zu erleichtern.

Zur Verstärkung unseres Teams am Augsburger Hauptbahnhof suchen wir einen motivierten **Vertriebsleiter Telesales (m/w/d) in Vollzeit** (39 Stunden/Woche).

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Eigenverantwortliche Führung und Weiterentwicklung Deiner Mitarbeiter
- Planung und aktive Kommunikation von Zielsetzungen sowie Motivation des Teams, diese zu erreichen
- Durchführung von Teammeetings, Mitarbeitergesprächen und Entwicklung von Trainings- und Coachingmaßnahmen
- Regelmäßige Kennzahlenanalyse sowie -auswertung auf Team- und Mitarbeiterebene und Erstellung von Managementreports
- Kundenkontakt via E-Mail, Telefon und Videocall
- Beratung und Hilfestellung zu unseren Produkten und Dienstleistungen
- Telefonische Kontaktaufnahme zu Kunden und Weckung des Interesses an einer Zusammenarbeit
- Pflege von Kundendaten in unserem CRM-System
- Vorkenntnisse sind nicht notwendig – Du wirst intensiv eingearbeitet und lernst einen bewährten Prozess kennen, welchen Du bei Deiner täglichen Arbeit anwenden wirst

Arbeitgeber

MSP bodmann GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Diabetes-Branche

Arbeitsort

Remote work possible

Arbeitszeiten

Montag bis Freitag

9.00-17.00 Uhr

Veröffentlichungsdatum

5. Januar 2024

Gültig bis

31.12.2024

Qualifikationen / Anforderungen

- Du beherrschst die deutsche Sprache ausgezeichnet (mündlich & schriftlich)
- Du bist vertriebsorientiert und engagiert
- Mehrjährige Berufserfahrung im Geschäftskunden-Umfeld
- Einschlägige Erfahrung hinsichtlich Führung, Entwicklung und Motivation von Mitarbeitern im Vertrieb
- Eigenverantwortliche Arbeitsweise und Selbstorganisation
- Ausgeprägtes vertriebliches Denken und Handeln
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Empathie und Teamfähigkeit
- Du hast ein ausgeprägtes Gespür für Kundenwünsche
- Du telefonierst gerne und liebst es mit anderen Menschen zu kommunizieren
- Du bist leistungsbereit auch in stressigen Situationen
- Du bist fit im Umgang mit PC und Standardsoftware
- Du hast eine präzise, saubere und selbständige Arbeitsweise
- Du bist pünktlich und organisiert
- Du hast keine Herausforderungen, dich an einem bewährten Prozess zu halten und diesen anzuwenden

Leistungen der Anstellung

- Vergütung, die mit Deinem Erfolg wächst
- Monatliche Gutscheinkarte – einzulösen bei regionalem Einzelhandel, Tankstellen, Lebensmittel-, Modegeschäften und vielen weiteren attraktiven Geschäften
- Betriebliche Krankenversicherung mit Zuschüssen zu Rechnungen für Arztbehandlungen, Brillen, Massagen etc.
- Premium Health-App für Sporttraining, Ernährung, Meditation, Schlafanalyse u.v.m.
- Attraktive Betriebsrente zum Nulltarif
- Externes Coaching mit exzellenten Vertriebsprofis

Kontakte

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung per E-Mail an bewerbung@mspbodmann.com

,
Deine Ansprechpartnerin ist **Melanie Fuchs**.