

Junior Sales ManagerIn

Home Office

m/w/d | Vollzeit



Hydroflex

Hydroflex ist ein familiengeführtes, international agierendes junges Unternehmen mit Sitz im mittelhessischen Gießen. Wir sind ein modernes und wachstumsstarkes Unternehmen mit einem kleinen aber ambitionierten und kompetenten Team von rund 40 Mitarbeitern. In 2009 gegründet haben wir uns zum innovationsführenden Anbieter von Reinigungssystemen und Hygienelösungen für die Anwendung im Reinraum entwickelt. Unsere Spezialisierung auf die wachsende Biotech- und Pharmaindustrie sowie den Technologiebereich Reinraum, ermöglicht ein hohes Wachstumspotential und langfristige Zukunftsfähigkeit. Wir stehen für Leidenschaft, Dynamik, Qualität & Innovation – Werte die wir in unserem neuen Headquarter zum Ausdruck bringen. Zu unseren weltweit ansässigen Kunden zählen die Top Global Player der Pharmabranche wie Novartis, GSK, Pfizer, AstraZeneca, Merck, Bayer und viele mehr.

IHRE AUFGABENSCHWERPUNKTE

- _ aktive Beteiligung am Ausbau von Zielkunden im DACH Gebiet
- _ Akquise von Neukunden und Projekten (Erstgespräche, Produktvorstellung)
- _ Beratung und Ausbau von Bestandskunden (Cross- / Upselling) im DACH Gebiet
- _ Produktberatung am Telefon, VideoCall und Kundenbesuche vor Ort
- _ Angebotserstellung und -nachverfolgung
- _ Kundenberatung und -betreuung auf Messen und Events
- _ Produktschulungen und -trainings bei Kunden vor Ort

ARBEITSGESTALTUNG & ARBEITSORT

- _ Anfallende Büroaktivitäten können aus unserem Headquarter in Gießen oder aus dem Homeoffice bearbeitet werden (wohnliche Nähe zu Gießen nicht erforderlich)
- _ Flexible Arbeitszeiten
- _ Kundenkommunikation via Telefon, MS Teams und E-Mail
- _ Umgang mit CRM-System (Dynamics 365 for Sales, MS Office)

IHR PROFIL - SIE HABEN:

- _ Vertriebserfahrung im B2B Vertrieb
- _ eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium rund um BWL
- _ Idealerweise Erfahrung im Vertrieb

von Reinraum-Verbrauchsartikeln, Desinfektionsmitteln und/oder verwandten Produkten

WENN

- _ Sie ein hohes Maß an Eigeninitiative, Selbstorganisation, Zuverlässigkeit, Serviceorientierung und Teamfähigkeit zeigen
- _ selbstständiges und verantwortungsvolles Arbeiten für Sie selbstverständlich sind
- _ Verkaufen in Ihrer Natur liegt
- _ Kundenzufriedenheit und Kundenservice sind für Sie das A und O
- _ berufliches Reisen für Sie dazugehört
- _ Sie Spaß dran haben Teil eines jungen, motivierten Teams sein und mit dem Unternehmen gemeinsam zu wachsen möchten
- _ kontinuierliche Weiterentwicklung der eigenen Fähigkeiten dazu gehört

...DANN SOLLTEN WIR UNS UNBEDINGT KENNENLERNEN!

WAS DÜRFEN SIE ERWARTEN

- _ Eine langfristige Stelle mit Perspektive im dynamischen Unternehmen
- _ Umfassende Einarbeitung im Vertrieb und natürlich zu unseren Produkten
- _ Moderne technische Ausstattung
- _ Dienstwagen (neutral) mit privater Nutzung
- _ Hohes Kunden- und Marktpotenzial, Top-Produkte
- _ Fixgehalt plus Zielbonus
- _ Betriebliche Altersvorsorge

KONTAKT

Tamara Kampa
(Head of Sales DACH)
+49 6462 91598-126
t.kampa@hydroflex-group.com

Marc Weber (Personal)
+49 6462 91598-0
m.weber@hydroflex-group.com