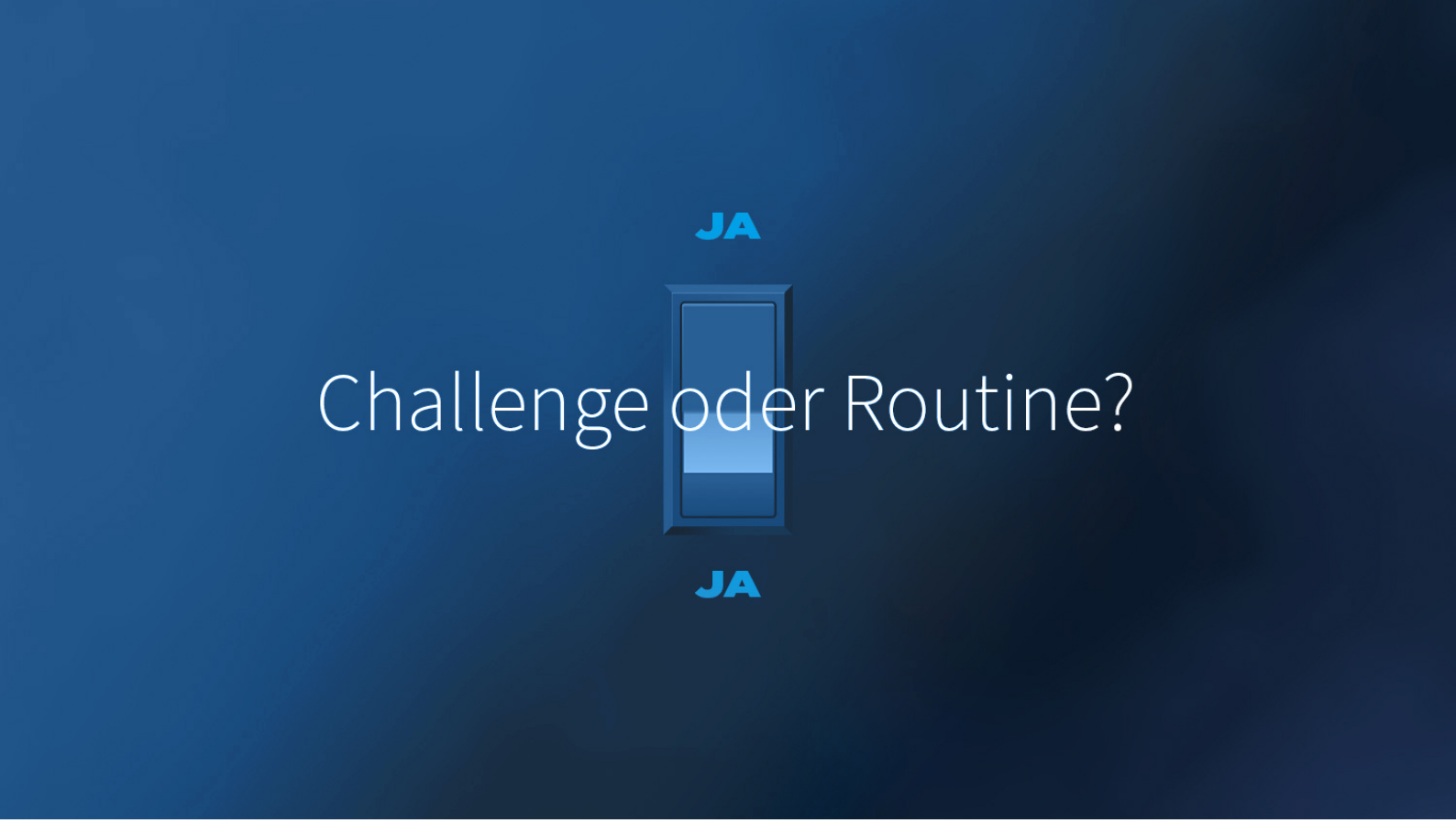


Du hast Freude am Vertrieb, begeisterst gerne neue Kunden und möchtest langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen? Dann bist du bei uns genau richtig! Gestalte mit Flexpost die Zukunft moderner Geschäftspost!

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT

SALES MANAGER B2B / VERTRIEBSPROFI (M/W/D)

· 100% HOMEOFFICE · MITTE- UND SÜDDEUTSCHLAND ·

Starkes Team, starker Service: Als Marke der Zustellgesellschaft Schleswig-Holstein und Teil der NOZ/mh:n MEDIEN unterstützen wir die Flexpost, Unternehmen dabei, ihre Geschäftspost sicher und zuverlässig zu versenden – von der digitalen Übergabe über Druck und Kuvertierung bis zur Weitergabe an die Zustellung. Dabei setzen wir auf einfache Abläufe, flexible Lösungen und persönlichen Service. Basis unseres Erfolgs sind dabei die Leidenschaft und das hohe Engagement, mit denen wir unsere täglichen Aufgaben erfüllen und so die Weiterentwicklung unserer Postlösungen vorantreiben.
Eines ist uns dabei besonders wichtig: Wir wissen, dass erstklassige Qualität auf einem zufriedenen Team basiert. Deshalb setzen wir auf ein wertschätzendes Umfeld, in dem unsere Mitarbeitenden nicht nur einen Job, sondern ein echtes berufliches Zuhause finden.

Weitere Informationen zu unseren Produkten und Leistungen findest du unter **www.flexpost.de**

So bringst du dich ein:

- **Neukunden gewinnen**: In deinem Vertriebsgebiet Mitte- und Süddeutschland bist du verantwortlich für die aktive Neukundengewinnung für unsere Marke Flexpost – sowohl im direkten telefonischen Kontakt

Das bringst du mit:

- **Vertriebsaffinität:** Du hast Freude daran, neue Kunden zu gewinnen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.
- **Erfahrung:** Du bringst mehrjährige Erfahrung im

als auch persönlich vor Ort.

- **Bestandskunden betreuen:** Als erste Ansprechperson betreust du deine Bestandskunden, erkennst ihre individuellen Bedarfe und entwickelst die Zusammenarbeit mit passgenauen Flexpost-Lösungen gezielt weiter.
- **Kontakte pflegen:** Gelegentlich besuchst du deine Kunden auch persönlich vor Ort, um Gespräche zu vertiefen und die Zusammenarbeit nachhaltig zu stärken.
- **Vertriebsaktivitäten organisieren:** Du pflegst deine Vertriebsaktivitäten im Kundenmanagementsystem, bringst Markt- und Kundenimpulse ein und arbeitest eng mit den Fachbereichen zusammen.

aktiven B2B-Vertrieb mit und bewegst dich souverän und routiniert in der Neukundenakquise.

- **Selbstorganisation & Flexibilität:** Du fühlst dich im eigenverantwortlichen, mobilen Arbeiten wohl und bringst die Bereitschaft für regelmäßige Besuche und Abstimmungen an unserem Standort in Rendsburg mit.
- **Kommunikationsstärke:** Du hast ein gutes Gespür für Menschen und überzeugst durch souveräne Kommunikation und Verhandlungsgeschick.
- **Arbeitsweise:** Du arbeitest strukturiert, lösungsorientiert, behältst auch bei mehreren Kundenanliegen den Überblick und bist ein echter Teamplayer.

Das bieten wir dir:

Weiterbildung
Von Tag eins an: Du bekommst eine Einarbeitung und ein Team an deine Seite. Zudem bieten wir Weiterbildungsmöglichkeiten an.

Flexibilität
Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten, Diensthandy & Laptop sowie 30 Tage Urlaub.

Dienstwagen
Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung.

Soziales
Du bist uns wichtig, beruflich und persönlich. Und das meinen wir auch so.

Vergünstigungen
Schnäppchenalarm: Corporate Benefits, Epassi, EGYM Wellpass, JobBike u.v.m.

Familie
Family First! Wir unterstützen dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung.

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

Zustellgesellschaft Schleswig-Holstein mbH
Recruiting: Enna Steinhake · 0541/60013703
www.noz-mhn.de

FLEXPOST

Ein Unternehmen der NOZ mhn MEDIEN