

Du gehst gerne auf Menschen zu, erkennst Geschäftspotenziale und begeisterst Unternehmen für wirkungsvolle Marketinglösungen? Dann baue mit uns neue Kundenbeziehungen auf und entwickle sie zu langfristigen Partnerschaften!

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT

SALES MANAGER / VERTRIEBSMITARBEITER AUSSENDIENST B2B (M/W/D)

· RENDSBURG ·

Das erwartet dich bei uns:

- **Neukundenakquise:** Du identifizierst neue Geschäftskunden in deinem Vertriebsgebiet, sprichst sie aktiv an und gewinnst sie für unsere vielfältigen Vermarktungslösungen.
- **Verkaufsgespräche:** Vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss führst du strukturierte und bedarfsorientierte Gespräche - digital, telefonisch oder persönlich vor Ort.
- **Perfect Fit:** Ob Social Media, Podcast, digitale Werbeformate oder Print; du analysierst die Herausforderungen und entwickelst individuelle Vermarktungslösungen aus unserem crossmedialen Portfolio.

Das bringst du mit:

- **Verkaufstalent:** Egal ob Vertriebserfahrung, Agenturhintergrund oder Quereinstieg; du hast Freude daran, aktiv auf neue Menschen zuzugehen und Unternehmen für neue Ideen zu begeistern.
- **Akquisestärke:** Du gehst selbstbewusst und offen auf potenzielle Neukunden zu, bleibst auch bei Absagen am Ball und entwickelst aus ersten Kontakten konkrete Verkaufschancen.
- **Beratungskompetenz:** Du erkennst, was Unternehmen sichtbar und erfolgreich macht, denkst lösungsorientiert und übersetzt Kundenbedürfnisse mit einem Gespür für digitale Möglichkeiten in passende Angebote.

- **Abschlussfokus:** Du behältst deine Verkaufschancen konsequent im Blick, fasst Angebote proaktiv nach und bringst deine Gespräche zielgerichtet zum Abschluss.
- **Netzwerk:** Du baust dein regionales Netzwerk aus, identifizierst neue Geschäftspotenziale und entwickelst daraus langfristige Kundenbeziehungen.
- **Zusammenarbeit:** Du arbeitest eigenverantwortlich mit und entwickelst mit unseren Digital-Experten Lösungen, die unsere Kund:innen fachlich, technisch und optisch überzeugen.
- **Kommunikationsstärke:** Mit Empathie, Überzeugungskraft und einem sicheren Auftreten gewinnst du, persönlich oder am Telefon, das Vertrauen deines Gegenübers.
- **Eigeninitiative:** Du organisierst deinen Vertriebsalltag selbstständig, setzt klare Prioritäten und arbeitest konsequent an deinen persönlichen Vertriebszielen.
- **Flexibilität:** Mit deinem Führerschein bist du regelmäßig bei unseren Kund:innen vor Ort unterwegs; mit dem Poolfahrzeug oder ggf. einem Firmenwagen inkl. Tankkarte.

Deine Vorteile:

Mobilität
Fahrradleasing mit Steuervorteil und Zuschuss zum Deutschlandticket.

Firmenfitness
Mit Epassi oder EGYM Wellpass viele Sport- und Wellnessangebote nutzen.

Familie
Raum für Familie und Beruf durch Sonderurlaubstage und Kitazuschuss.

Altersvorsorge
Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge sowie vermögenswirksame Leistungen.

Umzugsbonus
Finanzielle Unterstützung beim Umzug in die Region.

Dienstwagen
Poolfahrzeug oder ggf. Dienstwagen mit 1%-Regelung – inklusive privater Nutzung.

Vergünstigungen
Exklusive Mitarbeiterrabatte mit Corporate Benefits und steuerfreie Vorteile.

Weiterbildung
Interne Lernplattform, Trainings, Workshops und individuelle Angebote.

Soziales
Betriebliches Beratungsangebot für herausfordernde Lebenssituationen.

Veranstaltungen
Ob After-Work oder Firmenfeier, gemeinsam feiern wir Erfolge!

Mit dem multimedialen Portfolio haben wir die Zukunft fest im Blick: In der Tradition als Zeitungsverlag, mit Digitalen Medien, Nachrichten- und Anzeigenportalen, aber auch als kreativer Werbepartner und zuverlässiger Drucker und Dienstleister – das ist der shz.

Neugierig, welche Projekte und Produkte dich in deinem zukünftigen Job begleiten?
Hier bekommst du einen Einblick!

HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

Schleswig-Holsteinischer Zeitungsverlag GmbH & Co. KG

Fachbereich: Raphael Klatt · 04331 464 2400

www.noz-mhn.de

shz

Schleswig-Holsteinischer
Zeitungsverlag GmbH & Co. KG

Ein Unternehmen der

NOZ mhn MEDIEN