

Sales manager Fulfillment & Lifecycle-Management (m/w)

Sales manager Fulfillment & Lifecycle-Management (m/w)

FÜR INTERNET-INSTALLATIONSPAKETE. DEUTSCHLANDWEIT. VOLLZEIT.

In einer Zeit, in der die Welt durch das Internet verbunden ist, ist die Konnektivität der User von entscheidender Bedeutung. Unser Auftraggeber bietet seit mehr als 20 Jahren ein breites Spektrum im Bereich Fulfillment und Lifecycle-Management-Service für Internetprovider. Aus diesem Portfolio werden maßgeschneiderte Lösungen entwickelt, mit denen unser Auftraggeber seinen Partnern jegliche Sorgen abnimmt. Als Dienstleister für den Versand von Internet-Installationspaketen für Internetanbieter ist das Unternehmen Marktführer in den Niederlanden. Als exklusiver Partner eines großen deutschen Internetanbieters hat man im letzten Jahr den Schritt nach Deutschland gemacht und möchte die erfolgreichen Aktivitäten durch gezielten Marktaufbau weiter voranbringen.

Ihre Aufgaben

Als erfahrener Business Developer realisieren Sie die vereinbarten Umsatz- und Margenziele durch den Aufbau von Geschäftsbeziehungen zu deutschen Kunden, die Produkte und/oder Dienstleistungen für die (Internet-)Konnektivität anbieten. Sie nutzen Ihr belastbares Netzwerk für den Aufbau und die Pflege solider Kundenbeziehungen auf Führungsebene. Zu Ihren Aufgaben gehört weiterhin die Erstellung und Umsetzung von Akquisitionsplänen für (neu) identifizierte Leads und das Contracting. Sie erstellen jährlich Umsatzbudgets und halten Margenstruktur und Standardpreise im Blick.

Sie beobachten Trends und Entwicklungen im Markt, um neue Chancen zu erkennen, hiermit unterstützen Sie bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen.

Ihr Profil

- Sie haben ein Studium (betriebswirtschaftlich oder vergleichbar) erfolgreich abgeschlossen
- Neben ausgezeichneten Kenntnissen der deutschen Sprache in Wort und Schrift verfügen Sie auch über gute Englischkenntnisse
- Networking und Kundenmanagement liegt Ihnen im Blut
- Sie verfügen über Kenntnisse und Erfahrung in der deutschen

Telekommunikations-Lieferkette

- Solide Fertigkeiten in der Verhandlung von Service- und Handelsbedingungen haben Sie in Ihrer beruflichen Laufbahn bewiesen
- Sie arbeiten pro-aktiv und sind stark in der Kommunikation (mündlich und schriftlich)
- Überzeugungskraft und Ergebnisorientierung runden Ihr Profil ab

Das Angebot

- Eine abwechslungsreiche Position in einem sehr dynamischen, no nonsens Unternehmen
- Mitgestaltung des deutschen Marktaufbaus
- Teil des lokalen Managementteams
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung
- Ein attraktives Gehaltspaket und gute Rahmenbedingungen
- Firmenfahrzeug (auch zur privaten Nutzung), Laptop, Mobiltelefon

Sind Sie die engagierte Persönlichkeit, die wir suchen?

Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen an job@dnhk.org.