

Für dieses Unternehmen lohnt es sich Ihr Leben zu ändern!

In Ihrem derzeitigen Job sind Sie nur einer von vielen? Werte wie Ehrlichkeit, Vertrauen, gegenseitige Achtung und Spaß an der Arbeit vermissen Sie? Dann ändern Sie Ihr Leben und kommen zum Marktführer im Bereich Gebäudereinigung, die Piepenbrock Service GmbH und Co. KG. Denn hier ist jeder „Piepenbrocker“ das Wichtigste – alle Mitarbeiter gemeinsam sind unser größtes Kapital! Wir wollen das Kapital noch wertvoller machen und suchen Sie als akquisestarken:

Regionalen Key Account Manager (m/w) (Osnabrück/Münster)

Als Familienunternehmen mit langer Tradition und mehr als 25.000 Mitarbeitern sind wir mit mehr als 60 Niederlassungen in Deutschland und Österreich das führende Gebäudereinigungsunternehmen. Für unsere Kunden bedeutet der Name Piepenbrock Qualität, Zuverlässigkeit und kundenorientiertes Handeln, für unsere Mitarbeiter ein angenehmes Arbeitsklima, persönliche Betreuung und kontinuierliche Fortbildung.

Hierum geht es:

- Gewinnung von Neukunden und Pflege von Kontakten zu potentiellen Kunden
- eigenverantwortliches Betreuen der Vertriebsregion
- laufende und lückenlose Dokumentation der Vertriebsaktivitäten
- Weiterbildung in Bezug auf neue Verkaufstechniken, professionelle Gesprächsführung sowie Produkt- und Verfahrensinnovationen
- Koordination von Neuaufträgen in Abstimmung mit der Geschäftsleitung Gebäudemanagement
- Entwicklung und Umsetzung von Cross-Selling-Konzepten
- Zusammenarbeit mit den regionalen Vertriebsmitarbeitern und Niederlassungsleitern

Das bringen Sie mit:

- mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von infrastrukturellem Gebäudemanagement, Catering, Gastronomie- und Hotellierdienstleistungen oder Mietberufskleidung
- selbstsicheres Auftreten und exzellente Präsentationstechnik
- Verbindlichkeit und Verhandlungsstärke
- organisatorisches Talent, strukturierte und zügige Arbeitsweise
- Zügige und strukturierte Arbeitsweise

Überzeugen Sie uns mit Ihrem aussagekräftigen, individuellen und informativen Anschreiben. Lassen Sie uns Ihre Gründe und Motivation wissen, weshalb Sie sich für die Tätigkeit als Regionaler Key Account Manager (m/w) bewerben. Wir bitten Sie Ihre Unterlagen per E-Mail mit Ihrem Lebenslauf und Zeugnissen an folgende Adresse zu schicken carolin.herz@revenue-maker.de

Die vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen und die Berücksichtigung von Sperrvermerken sichern wir Ihnen uneingeschränkt zu.

Revenue Maker GmbH

Frau Carolin Herz
Enzianstraße 4
82319 Starnberg
Tel.-Nr.: 0 81 51 - 971 30 47
www.revenue-maker.de

