

Wir suchen zur Erweiterung unseres Teams in Deutschland.

Sverdrup Steel ist auf der Suche nach einem hoch motivierten, erfahrenen Verkäufer, der die deutschen Märkte für das Burg-Material kennt, mit der Fähigkeit, dauerhafte und effektive Geschäftsbeziehungen mit bestehenden und neuen Kunden aufzubauen. Gewünscht sind starke Geschäftsentwicklungsfähigkeiten sowie der Wille, potenzielle Kunden zu identifizieren, zu akquirieren und zu etablieren.

Die Person, die flexibel und an die Bedürfnisse des Unternehmens anpassbar ist, arbeitet als fester Bestandteil eines kleinen engagierten Teams und konzentriert sich darauf, das Unternehmen als Marktführer in seinem Fachgebiet zu etablieren. Sie bietet ein hohes Maß an Kundenservice von der ersten Anfrage über die erfolgreiche Lieferung.

Vertriebsrolle Deutschland.

Hauptverantwortlichkeiten

- Identifizierung und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Endverbrauchergeschäft.
- Aktive Beteiligung an Erstellung und Entwicklung von Strategien zur Steigerung des Umsatzes mit profitablen Geschäften.
- Neue und bestehende Kundenbeziehungen verwalten.
- Account Management, einschließlich Angebotserstellung und -abgabe, Auftragsabwicklung und Nachbetreuung des Kundendienstes.
- Technische Kunden-Unterstützung
- Entscheidend für die Rolle ist das Verständnis für Kundenspezifikationen und Industriestandards.
- Verhandlung von Vereinbarungen und langfristigen Verträgen.
- Vertriebs-Reporting und Budgetbegründung.
- Kreative Ideen zur Steigerung von Volumen und Gewinn mit bestehenden und potenziellen Kunden.
- Vermarktung des Produktportfolios.
- Gute Geschäftsbeziehungen mit allen Kunden und Partnern aufbauen.
- Umfangreiche Kundenbesuche.
- Einhaltung der QHSE-Richtlinien der Unternehmen.

Kompetenzen:

- Starker kaufmännischer und technischer Hintergrund mit bestehendem Netzwerk von Branchenkontakten.
- Begeisterung und Entschlossenheit in Kombination mit pragmatischer Herangehensweise Arbeit sind unerlässlich.
- Erfahrung in Verkaufs- und Einkaufsverhandlungen für den direkten Handel.
- Starke Kommunikationsfähigkeiten auf allen Ebenen mit umfangreichem Verständnis für Kunden.
- Von dem erfolgreichen Kandidaten wird erwartet, dass er Ehrgeiz für die Selbstentwicklung und Karriereentwicklung zeigt.
- Zeitmanagement und starke organisatorische Qualitäten sind wesentlich.
- Teamarbeit unerlässlich.

Wenn Sie in Deutschland ansässig sind und Interesse an dieser Position haben, senden Sie Ihre Bewerbung bitte bis zum 15. März an folgende Adresse:

next.chapter@sverdrupsteel.com

Bei Fragen zu dieser Position wenden Sie sich bitte an unseren Verkaufsleiter Export, Erik Sandell. *Erik@sverdrupsteel.com*