

(JUNIOR) ACCOUNT MANAGER INNENDIENST B2B (M/W/D) VOLL- UND TEILZEIT STANDORT NÜRNBERG



Als Vertriebspartner von nationalen und internationalen Topunternehmen unterstützen wir unsere Kunden beim Verkauf ihrer Produkte, ausschließlich an Geschäftskunden. Gegründet 2003 in Nürnberg, gehören wir heute mit 300 Mitarbeitern zu den führenden Vertriebspezialisten in Deutschland. Unsere Expertise umfasst u. a. Account Management mit Cross- und Upselling, Leadmanagement, Neukundengewinnung sowie Vertriebsconsulting. Ausgebildet werden Sie zudem an unserer hauseigene SalesAcademy mit professionellen Vertriebsstrainings.

Conrad Electronic steht für Technik und Elektronik mit einer umfassenden Auswahl an Produkten von führenden Herstellern und kompetenten Eigenmarken. Zum weiteren Ausbau unseres bestehenden Teams suchen wir Sie!

> Ihre Aufgaben

- Sie verantworten die zukünftige Umsatzentwicklung der Geschäftskunden von Conrad Electronic
- Überzeugend und kompetent begeistern Sie Ihre Kunden von dem vielfältigen Produktportfolio
- Telefonisch halten Sie bereits bestehende Angebote nach, beseitigen letzte Unklarheiten und bieten Ihren Kunden Alternativen an
- Sie führen Preisverhandlungen durch und schließen Angebote erfolgreich ab

> Ihr Profil

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Affinität zur Technik [z. B. Einzelhandelskaufmann (m/w/d), Kaufmann (m/w/d) im Groß- und Außenhandel]
- Erfahrungen im Vertrieb, im Sales, im Verkauf oder in der telefonischen Kundenbetreuung sind von Vorteil
- Sie sind außerdem argumentationsstark und haben eine Leidenschaft für den Vertrieb (Inside Sales)
- Kommunikationsstärke, analytisches Geschick, der Wille zum Erfolg sowie ein selbstbewusstes Auftreten runden Ihr Profil ab

> Diese Benefits bieten wir Ihnen

Werden Sie Teil unseres innovativen Unternehmens, in das Sie Ihre bisherigen beruflichen und persönlichen Erfahrungen einbringen sowie erweitern können. Bei uns finden Sie ein **modernes Arbeitsumfeld**, das durch hohe **Eigenverantwortung** mit **flachen Hierarchien** und einer offenen **Feedbackkultur** geprägt ist. Unser Miteinander verstärken wir durch regelmäßige **Teamevents**, **Firmenfeiern** und monatliche „**Get-togethers**“ mit der Geschäftsführung. Spannende Mitarbeitervergünstigungen durch **Corporate Benefits**, einem **Zuschuss** zum **Jobticket** und unseren **Parkhausstellplätzen** dürfen natürlich bei uns nicht fehlen.

> HIER JETZT ONLINE BEWERBEN

> Sie haben noch Fragen?

Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen.
Ihre Ansprechpartnerin: Regina Wilpert
Regina.Wilpert@suxceed.de, Telefon +49 911 6602 117

in SUXXEED Sales for your Success GmbH
Hauptsitz
Nordostpark 82 | 90411 Nürnberg
Telefon: +4 911 6602 100 | Fax: +49 911 6602 200

e Niederlassung Köln
ABC Tower
Ettore-Bugatti-Straße 6-14 | 51149 Köln
Telefon: +49 2203 8957 700 | Fax: +49 2203 8957 701

E-Mail: info@suxceed.de | www.suxceed.de

SUXXEED THE SALES EVOLUTION GROUP®

**WIR
LASSEN
NICHTS
UNVERKAUFT.
TÄGLICH!**