Sales Manager

Nord- und Ostdeutschland

BURG steht seit 1890 für Qualität, Sicherheit und innovative Schließlösungen.

Als traditionsreiches Familienunternehmen entwickeln und produzieren wir mechanische und elektronische Schließsysteme für unterschiedliche Branchen und Anwendungsbereiche.

Für den weiteren Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten in **Nord-** und **Ostdeutschland** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten **Sales Manager**.

Deine Aufgaben

In dieser Position übernimmst du die eigenständige Betreuung und Weiterentwicklung unseres Vertriebsgebiets Nord- und Ostdeutschland.
Zu deinen Aufgaben gehören insbesondere:

- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie gezielte Neukundenakquise
- Identifikation und Entwicklung neuer Kunden- und Geschäftspotenziale
- Regelmäßige Planung und Durchführung von qualifizierten Kundenterminen
- Persönliche Betreuung von Kunden, Interessenten und Geschäftspartnern vor Ort
- Präsentation unserer Produkte und Lösungen
- Begleitung von Kundenprojekten von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Abschluss
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Eigenständige Planung deiner Kundenbesuche und Reisetätigkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst, Produktmanagement und weiteren Fachbereichen
- Teilnahme an Messen und Kundenveranstaltungen

Du baust dein Vertriebsgebiet eigenständig auf und entwickelst es nachhaltig weiter.
Dabei hast du einen hohen Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege.

Das zeichnet dich aus

Du verfügst über Erfahrung im B2B-Vertrieb und hast Freude am persönlichen Kundenkontakt.
Darüber hinaus bringst du idealerweise mit:

- Erfahrung im technischen Vertrieb oder im Umfeld erklärungsbedürftiger Produkte
- Ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Sicheres und professionelles Auftreten
- Gute Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Hohe Eigenmotivation und Abschlussorientierung
- Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen innerhalb Nord- und Ostdeutschlands

Auch wenn dein fachlicher Hintergrund ein anderer ist, bist du bei uns willkommen, wenn du über die entsprechende Vertriebsstärke und technische Affinität verfügst.

Was wir dir bieten

Bei BURG erwartet dich eine verantwortungsvolle Vertriebsposition mit viel Eigenständigkeit und direktem Einfluss auf die Entwicklung deines Vertriebsgebiets.
Wir bieten dir unter anderem:

- Attraktives Gehalt mit erfolgsorientierter Komponente
- Hochwertiger BMW als Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten und Homeoffice
- Moderne technische Ausstattung
- 30 Tage Urlaub
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Kurze Entscheidungswege und eine direkte Kommunikation
- Ein etabliertes Familienunternehmen mit langfristiger Perspektive

Arbeiten bei BURG

Bei uns verbindest du die Vorteile eines etablierten Familienunternehmens mit einer modernen und zukunftsorientierten Ausrichtung.

Du erhältst den Freiraum, dein Vertriebsgebiet eigenständig zu entwickeln, und gleichzeitig die Unterstützung eines erfahrenen Teams aus Vertrieb, Produktmanagement, Technik und Marketing.

Wenn du Freude am Vertrieb hast, gerne eigenverantwortlich arbeitest und **Nord-** und **Ostdeutschland** gemeinsam mit uns weiterentwickeln möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Bewerbung an: **bewerbungen@burg.de**
Inhalt der Bewerbung: Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Gehaltsvorstellung, nächstmögliches Startdatum