

Senior Sales Manager

im Außendienst (Süddeutschland & Schweiz)

Seit **1890** steht unser Name für innovative, mechanische und elektronische Schließsystemlösungen für Metallerzeugnisse, Büromöbel, Beschläge und Schaltschränke, aber auch für die Objektsicherheit von Sport- und Office-Einrichtungen.

Als **Senior Sales Manager** im Außendienst bist du für die Betreuung unserer Kunden sowie die Neukundenakquisition verantwortlich. Diese Position ist ideal für dich, wenn du über ausgezeichnete Kenntnisse des regionalen Marktes verfügst.

Dein Tätigkeitsfeld:

- **Neukundenakquisition:** Proaktive Identifizierung und Gewinnung von Neukunden sowohl im Industrie- als auch im Objektbereich durch gezielte Marktforschung und Networking, Entwicklung von Strategien, um potenzielle Kunden zu erreichen und Aufbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen.
- **Kundenbetreuung und -entwicklung:** Professionelle und kontinuierliche Betreuung von Bestandskunden mit dem Ziel, Kundenzufriedenheit und Umsatzpotenziale zu maximieren und auszuschöpfen. Enge Zusammenarbeit mit Kunden, um Bedürfnisse zu identifizieren und individuelle Lösungen zur Weiterentwicklung ihrer Geschäfte anzubieten.
- **Messen und Veranstaltungen:** Repräsentation von BURG bei branchenspezifischen Messen, Kunden- und Partnertagen zum Networking und zum Vorstellen unserer Produkte und Dienstleistungen sowie zur Stärkung unserer Markenpräsenz.
- **Netzwerkaufbau und -pflege:** Aufbau und Pflege eines Netzwerks von wichtigen Partnern und Multiplikatoren. Identifizierung und Kultivierung von Beziehungen zu Schlüsselpartnern, die den Vertriebs Erfolg unterstützen und erweiternde Geschäftsmöglichkeiten bieten.
- **Marktbeobachtung und Feedback:** Beobachtung von Markttrends und Wettbewerberaktivitäten sowie Sammeln und Weiterleiten von Kundenfeedback und Markteinsichten zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen.
- **Planung und Organisation:** Selbstständige Planung von Terminen, Reiserouten und Vertriebsaktivitäten sowie eigenverantwortliche und effiziente Organisation eigener Vertriebsaufgaben unter Berücksichtigung der Erreichung der Vertriebsziele.

Das zeichnet dich aus:

- **Berufserfahrung:** Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb (Außendienst) mit der Fähigkeit, effektiv und ergebnisorientiert zu arbeiten.
- **ausgeprägtes Kommunikations- und Verkaufstalent:** Hervorragende kommunikative Fähigkeiten, die sich in Empathie, Überzeugungskraft und Entscheidungsstärke manifestieren. Ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse mit dem Talent Produkte und Dienstleistungen mit Begeisterung zu präsentieren sowie ein hohes Maß an beratenden Verkaufsfähigkeiten, um komplexe Lösungen verständlich und attraktiv zu vermitteln.
- **positives Mindset und hohe Motivation:** Fähigkeit, auch in schwierigen Situationen ruhig und zielorientiert zu bleiben und sich den unterschiedlichsten Herausforderungen zu stellen sowie eine hohe Leistungsbereitschaft und Dynamik in der Arbeitsweise innerhalb eines schnelllebigen und herausfordernden Arbeitsumfelds.
- **Flexibilität und Sorgfalt:** Eigeninitiative sowie eine proaktive, strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise mit einem gewissen Maß an Flexibilität.
- **Teamgeist:** Freude an der Arbeit im Team und ein offenes und kommunikationsfreudiges Wesen.
- **Technische Affinität und IT-Kompetenz:** Gute Kenntnisse in MS Office und grundlegende IT-Kenntnisse. Erfahrungen mit IoT-Produkten sind von Vorteil.

Das erwartet dich:

- **ein vielfältiger Arbeitsalltag und spannende Projekte:** Regelmäßiger Kundenkontakt vor Ort sowie spannende Projekte mit namhaften Kunden, die Raum für eigenverantwortliches und kreatives Arbeiten bieten.
- **ein modernes Arbeitsumfeld und Teamspirit:** Ein modernes Arbeitsumfeld in einem werteorientierten und global agierenden Familienunternehmen sowie ein agiles und motiviertes Team mit kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen.
- **Entwicklungsmöglichkeiten:** Förderung beruflicher und persönlicher Weiterentwicklung durch z. B. gezielte und interessante Weiterbildungsangebote.
- **Mobilität & Flexibilität:** Ein Firmenfahrzeug (auch zur Privat-Nutzung), mobiles Arbeiten von Zuhause, flexible Arbeitszeiten und attraktive Zusatzangebote wie z. B. Bike-Leasing.

Bewerbung an: **bewerbungen@burg.de**

Inhalt der Bewerbung: Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Gehaltsvorstellung, nächstmögliches Startdatum