

# Gestaltungsfreiraum und Entwicklungspotenzial als Senior Sales Expert

*Wir suchen erfahrene und kommunikationsstarke Vertriebsprofis (m/w/d)  
zur Verstärkung unseres Vertriebsteams*

## Wer wir sind:

Vollmüller & Reese ist eine seit Jahren erfolgreiche und wachsende Unternehmensberatung. Wir helfen Industrieunternehmen dabei, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produktions- und Instandhaltungsbereiche weiter zu steigern und die Transformation hin zu mehr Nachhaltigkeit und Digitalisierung zu unterstützen.

Unsere Kunden begleiten wir von der ersten Analyse bis zur nachhaltigen Umsetzung der erarbeiteten Verbesserungsmaßnahmen – alles aus einer Hand. Zusätzlich bieten wir Schulungen und Vorträge in den beiden Themenbereichen an.

2023 wurde Vollmüller & Reese als Arbeitgeber der Zukunft ausgezeichnet.

## Deine Aufgaben bei uns:

- Pflege und Weiterentwicklung des Dir zugeordneten Kundenstamms
- Intensive Betreuung von Key Accounts und Entwicklung von individuellen Verkaufsstrategien
- Beratung unserer Kunden hinsichtlich ihrer Ziele
- Beratung und Hilfestellung zu unseren Beratungsleistungen und Seminaren
- Begleitung des Kundenkontakts von der Erstansprache bis zum erfolgreichen Abschluß
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Produktentwicklung
- Pflege von Kundendaten in unserem IT-System
- Weitere Kundenpflege u.a. via E-Mail, Telefon oder Videocall
- Reisetätigkeiten können in geringem Umfang anfallen

Vorkenntnisse zu unseren Beratungsprodukten sind nicht notwendig. Du wirst intensiv eingearbeitet und lernst unseren bewährten Vertriebsprozess kennen.

## Anforderungsprofil:

- Du hast einen Bachelor- oder Master-Abschluß (vorzugsweise in den Ingenieurwissenschaften oder vergleichbar)
- Du hast mehrjährige Erfahrung im Vertrieb gesammelt und kennst die Betriebsabläufe und Herausforderungen in Industrieunternehmen.
- Du hast idealerweise bereits Erfahrung mit den Themenfeldern Instandhaltung und Produktion
- Du bist vertriebsorientiert und engagiert
- Du hast ein ausgeprägtes Gespür für Kundenwünsche
- Du telefonierst gerne und liebst es, mit anderen Menschen zu sprechen
- Du bist leistungsbereit auch in stressigen Situationen
- Du bist fit im Umgang mit PC und Standardsoftware
- Du arbeitest präzise und selbstständig

- Für Dich ist es keine Herausforderung, Dich an einen bewährten Prozess zu halten und diesen anzuwenden

### Rahmenbedingungen

- **Faire Vergütung:** Wir legen auf eine angemessene Bezahlung großen Wert. Du wirst am Erfolg des Unternehmens direkt beteiligt.
- **Aufstiegsmöglichkeiten:** Unser Unternehmen strebt ein kontinuierliches Wachstum an. Dies bietet Dir Chancen auf attraktive Karrieremöglichkeiten im Vertrieb.
- **Ausführliche Einarbeitung:** Du wirst bei uns intensiv und allumfassend eingearbeitet.
- **Interne Schulungsplattform:** Erklärvideos und praxiserprobte Leitfäden zum Thema Sales.
- **Wöchentliches Vertriebsmeeting:** Besprechung zur Verbesserung des Vertriebsprozesses und zur Weiterentwicklung der eigenen Vertriebskompetenzen.
- **Mentoring:** Dir wird ein Mentor beigestellt, der Dich bei der Einarbeitung und Deiner Weiterentwicklung unterstützt.
- **Angenehme Arbeitsatmosphäre:** Bei uns im Team erwartet Dich ein starker Zusammenhalt. Wir pflegen einen wertschätzenden Umgang.
- **Arbeitsort:** Unser Bürostandort liegt in Geesthacht, in der Nähe von Hamburg. Homeoffice ist teilweise möglich.

**Start:** ab sofort

**Zeitlicher Rahmen:** Vollzeit, Teilzeit ist möglich

**Grundgehalt:** 37.800,- Euro Brutto-Jahresgehalt + persönliche Erfolgsbeteiligung (ungedeckelt) + Anteil am Unternehmenserfolg

### Ansprechpartner:

Vivien-Inken Vollmüller

Tel.: +49 4152 8874 210

E-Mail: [karriere@beratung-vr.de](mailto:karriere@beratung-vr.de)