

Behr's ist mit den Bereichen BEHR'S...DIGITAL, BEHR'S...VERLAG und BEHR'S...AKADEMIE der führende Informationsanbieter für die Unternehmen der Lebensmittelbranche, der Gemeinschaftsverpflegung und des Gesundheitswesens.

Immer mehr Kunden nutzen die Vorteile unserer Produkte und Dienstleistungen, um die hohen Anforderungen an Sicherheit und Qualität in der Lebensmittelbranche, der Gemeinschaftsverpflegung und dem Gesundheitswesen zu bewältigen.

Mit Ihnen gemeinsam wollen wir unseren Wachstumskurs fortsetzen und unsere Kunden dabei unterstützen, sichere Entscheidungen zu treffen. Unsere breite, stets aktualisierte Produktpalette mit praxisgerechten digitalen Lösungen, Printprodukten sowie Online- und Präsenzseminaren liefert den Kunden hierfür die notwendige Unterstützung.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir (in **Teilzeit oder Vollzeit**) in Hamburg einen:

Junior Sales Manager (m/w/d)

für Quereinsteiger im Innendienst für Datenbanken sowie für Seminare an B2B-Kunden

Unser Angebot:

- Neben dem Festgehalt erhalten Sie zusätzlich eine umsatzabhängige nach oben offene Vergütung Ihrer Verkäufe.
- Eine unbefristete Festanstellung.
- Es erwartet Sie ein eigenverantwortliches und spannendes Aufgabengebiet in einem mehrfach international ausgezeichneten Medienhaus.
- Sie erhalten Adresspotentiale, bestehend aus A-Kunden und Interessenten inkl. Ansprechpartnern mit hoher Affinität zu den Produkten.
- Sie treffen auf ein erfolgsorientiertes und motiviertes Umfeld, in dem Sie sich kontinuierlich weiterentwickeln können.
- Sie erhalten gute Perspektiven in einem professionell arbeitenden Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einem sehr guten Betriebsklima.
- Ein umfassendes fachliches Einarbeitungs- und Weiterbildungskonzept gehören selbstverständlich dazu.
- Ein attraktives Gehaltspaket mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld, 30 Tage Urlaub sowie flexible Arbeitszeiten komplettieren das Angebot.

Das erwartet Sie:

- Mit Ihrem Verkaufsgeschick überzeugen Sie Kunden von unseren Produkten. Die Kunden sind allesamt Führungskräfte in der Lebensmittelindustrie im deutschsprachigen Raum.
- An diese Bestandskunden und Neukunden verkaufen Sie telefonisch Datenbanklizenzen sowie Seminare.

BEHR'S...

- Eine hohe telefonische Kontaktfrequenz und Umwandlungsquote sind Stellhebel für Ihren Verkaufserfolg.
- Bei allen Stufen der Bedarfsanalyse und Präsentation haben Sie immer den Abschluss im Fokus. Dieses ist für Sie der Maßstab.

Ihr Profil:

- Als Quereinsteiger sind Sie kommunikativ, stehen aber noch am Anfang Ihrer Vertriebskarriere und konnten bereits erste Erfahrungen im telefonischen Verkauf sammeln. Quereinsteiger sind gerne willkommen.
- Sie beherrschen die Stufen der Bedarfsermittlung, Lösungsdefinition und Nutzwertargumentation bis hin zum Vertragsabschluss.
- Ihre Abschlussquoten haben Sie immer im Blick. Ihnen ist wichtig, diese laufend zu optimieren.
- Ein hohes Maß an Selbstorganisation und Eigeninitiative, mit der Sie Ihre Verkaufstätigkeit gestalten, ist für Sie selbstverständlich.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Ihres frühestmöglichen Einstellungstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung sowie der gewünschten Wochenarbeitszeit per E-Mail an Herrn Andreas Laferi (Head of Sales): karriere@behrs.de

BEHR'S...

DIGITAL • VERLAG • AKADEMIE

Behr's GmbH

Averhoffstraße 10 · 22085 Hamburg

Telefon: 040 - 227 00 80 · Fax: 040 - 220 10 91

www.behrs.de/Junior-Sales-Manager

Kommen Sie zu Behr's als neuer Junior Sales Manager!