

Mitarbeiter Vertrieb / Vertriebsleiter (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Beratung und Betreuung unserer Stamm- und Neukunden regional und deutschlandweit
- Über Kaltakquise und Empfehlungen potenzielle B2B-Kunden ansprechen, Interessenten mit Persönlichkeit begeistern und durch eine hervorragende Beratung vor Ort für die TSE gewinnen.
- Ihre Termine organisieren Sie eigenverantwortlich.
- Erarbeitung von Angeboten, Kalkulationen und Vertragsverhandlungen
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- Marktbeobachtung und Identifikation neuer Geschäftschancen

Ihr Profil:

- Hohe Eigenmotivation sowie Kommunikationsstärke und Lust, potenzielle Kunden aktiv anzusprechen
- Idealerweise Fach-/Hochschulstudium oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung – aber auch Quereinsteiger sind herzlich willkommen
- Ein hohes Maß an elektro-/elektronischen Verständnis sowie analytisches Denken
- Bei der Organisation Ihrer Arbeitswoche schaffen Sie planbare und wirkungsvolle Strukturen.
- Sie arbeiten zielstrebig, diszipliniert und eigenverantwortlich.

Was wir Ihnen bieten:

- Intensive Einarbeitung, modern ausgestatteter Arbeitsplatz mit eigenem Büro
- Firmenwagen inklusive Privatnutzung mit Tankkarte und ohne KM-Begrenzung
- Anstellungsverhältnis in Vollzeit ab sofort
- Urlaub: 26 Tage + Boni sowie eine unbefristete Festanstellung, bei der Sie abends in der Regel wieder zu Hause sein können.
- Betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

Ihr Kontakt – Heike Petrat h.petrat@tse-dresden.de