



Spezialist Geschäftskunden Vertrieb (m/w/d)



Zukunftsfähige Energieträger haben bei uns Tradition: Seit 70 Jahren beliefern wir Kunden in ganz Deutschland mit umweltschonender Energie. Wir setzen konsequent auf unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um unsere Produkte und Dienstleistungen rund um das Flüssiggas immer weiter zu verbessern. Arbeiten Sie an unserer Erfolgsgeschichte mit!

Ihr Einsatzgebiet: Sie arbeiten in der Region Nordrhein-Westfalen.

Sie nehmen eine wesentliche operative Funktion im Unternehmen wahr. Die Akquisition und Betreuung von Geschäftskunden und der Aufbau von Netzwerken/ Vermittlern stellt den operativen Kern Ihrer Arbeit dar. Sie bilden die Schnittstelle zum Kunden und sorgen für eine klare Zuständigkeit sowie einen koordinierten Kundenkontakt. Des Weiteren sind Sie für die Umsetzung der diesen Kundenkreis betreffenden Marketingmaßnahmen verantwortlich und tragen zur Optimierung der Kundenprozesse bei.

Ihre Aufgaben

- Neukundenakquise im Bereich Industrie, Großunternehmen und Kommunen
- Vertiefung der Kundenbeziehung und Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden
- Betreuung der Geschäftskunden vom Angebot über die Vertragsgestaltung bis hin zur termingerechten Auftragsabwicklung
- Aufbau und Pflege eines Netzwerkes
- Definieren der Anforderungen zur Erschließung neuer Produkt- und Marktchancen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Pflicht zur vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Mitarbeitern, Kollegen und Partnern

Ihr Profil

- Sie besitzen ein abgeschlossenes Studium bzw. eine abgeschlossene Berufsausbildung mit Vertriebsschwerpunkt sowie eine mindestens 3-jährige Berufserfahrung im Außendienst Vertrieb Geschäftskunden
- Sie verfügen über gute Kenntnisse im Umgang mit modernen IT- und Kommunikationssystemen, gute kaufmännische und technische Kenntnisse sowie über exzellente Vertriebsfähigkeiten
- Sie beherrschen die ausgeprägte Fähigkeit zum Erkennen von Geschäftschancen, wenden geeignete Vertriebsstechniken an, arbeiten selbständig und strukturiert und treffen Entscheidungen auf Basis von umfassender Detailkenntnis
- Sie besitzen ein souveränes Auftreten und eine überzeugungsstarke Kommunikations- und Verhandlungskompetenz

Wir bieten

- eine Position in Vollzeit mit spannenden Aufgaben
- ein attraktives Arbeitsumfeld
- eine kollegiale Atmosphäre
- ein angenehmes Betriebsklima
- gute Sozialleistungen
- Betriebliches Gesundheitsmanagement

Kontakt

Sie möchten mit Energie auf die Erfolgsspur?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an:

PROGAS GMBH & CO KG

Hauptverwaltung Dortmund

Personalabteilung

Westfalendamm 84–86 • 44141 Dortmund

bewerbung@progas.de