

SALES MANAGER (M/W/D) IN BERLIN TEGEL

IHR NEUER JOB?

Als erfahrener Sales & Tendering Manager (m/w/d) bist du dafür verantwortlich, die gesamte Ausschreibungs- und Verkaufsstrategie zu entwickeln und zu optimieren. Deine Hauptaufgabe ist es, Wettbewerbsanalysen durchzuführen, kreative Verkaufslösungen zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Du wirst eng mit dem Team zusammenarbeiten, um die besten Strategien zu entwickeln und dafür sorgen, dass die Zielvorgaben erreicht werden.

- Du führst Marktanalysen durch und identifizierst potenzielle neue Geschäftsmöglichkeiten.
- Du entwickelst und implementierst Verkaufsstrategien, um sicherzustellen, dass Umsatzziele erreicht werden.
- Du bereitest Ausschreibungsunterlagen und Angebotsanfragen vor und koordinierst die gesamten Ausschreibungsprozesse.
- Du verhandelst Verkaufsbedingungen und Preise mit Kunden und Partnern.
- Du pflegst und baust langfristige Beziehungen zu Schlüsselkunden auf.
- Du arbeitest eng mit dem Marketing-Team zusammen, um Verkaufsaktivitäten zu unterstützen.

Um in dieser Rolle erfolgreich zu sein, solltest du über umfangreiche Erfahrungen und Qualifikationen im Bereich Verkauf und Ausschreibungen verfügen. Du solltest außerdem hervorragende Kommunikationsfähigkeiten und die Fähigkeit haben, unter Druck zu arbeiten.

- Du hast einen Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft, Marketing oder einem verwandten Bereich.
- Du besitzt mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Verkaufs- und Ausschreibungsbranche.
- Du hast ausgezeichnete Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Du verfügst über analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, kreative Lösungen zu entwickeln.
- Du bist in der Lage, in einem schnelllebigen und herausfordernden Umfeld effektiv zu arbeiten.
- Du hast Erfahrung mit CRM-Systemen und Verkaufstechnologien.

Wir bieten dir ein wettbewerbsfähiges Vergütungspaket, das nicht nur dein Engagement und deine Fähigkeiten honoriert, sondern auch eine Reihe von attraktiven Zusatzleistungen enthält. Neben dem Gehalt profitierst du von:

- Verdienst von bis zu 32,00€ pro Stunde.
- Du erhältst Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Du profitierst von flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeiten.
- Du genießt ein modernes Arbeitsumfeld mit neuester Technologie.

KONTAKT

E-Mail

Telefon



<https://www.timepartner.com>

Telefon: +49 30 72022260 0

E-Mail: Berlin.Tegel@timepartner.com

TIMEPARTNER

Am Borsigturm 62

13507 Berlin

SALES MANAGER (M/W/D) IN BERLIN TEGEL

- > Du hast Zugang zu einem umfangreichen Gesundheits- und Wellness-Programm.
- > Du wirst Teil eines dynamischen und unterstützenden Teams.

KONTAKT

E-Mail

Telefon



<https://www.timepartner.com>

Telefon: +49 30 72022260 0

E-Mail: Berlin.Tegel@timepartner.com

TIMEPARTNER

Am Borsigturm 62

13507 Berlin