

SALES & TENDERING MANAGER (M/W/D)

IHR NEUER JOB?

Als Sales & Tendering Manager (m/w/d) erwartest du eine spannende und dynamische Rolle, in der du deine strategischen und operativen Fähigkeiten einsetzen wirst, um Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und erfolgreiche Angebote zu erstellen. In dieser Position bist du verantwortlich für die Steuerung der gesamten Verkaufstätigkeiten und Ausschreibungsprozesse. Mit deiner Expertise und deinem Engagement hilfst du dabei, die Ziele des Unternehmens zu erreichen und die Marktposition weiter zu stärken. An einem Standort in Deutschland wirst du eng mit interdisziplinären Teams zusammenarbeiten, um innovative Lösungen zu entwickeln und die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen.

- Du bist verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien.
- Du erarbeitest und managst Ausschreibungen, um den Verkaufserfolg zu maximieren.
- Du pflegst und baust Kundenbeziehungen aus, um langfristige Partnerschaften zu fördern.
- Du analysierst Markttrends und identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten.
- Du arbeitest eng mit dem Produktmanagement und anderen Abteilungen zusammen.

Um in dieser Rolle erfolgreich zu sein, solltest du eine Mischung aus Erfahrung, Fähigkeiten und Qualifikationen mitbringen. Idealerweise hast du bereits in ähnlichen Positionen gearbeitet und besitzt die Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld erfolgreich zu agieren. Deine Leidenschaft für Verkauf und Tendering wird durch deine starke Kommunikationsfähigkeit und analytischen Fähigkeiten unterstützt.

- Du hast einen Hochschulabschluss in BWL, Marketing oder einem verwandten Bereich.
- Du bringst mindestens 3 Jahre Erfahrung im Bereich Verkauf und Tendering mit.
- Du hast exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Du bist analytisch und strategisch denkend.
- Du verfügst über starke organisatorische Fähigkeiten und eine detailorientierte Arbeitsweise.

Wir bieten dir ein wettbewerbsfähiges Vergütungspaket, das nicht nur dein Engagement und deine Fähigkeiten honoriert, sondern auch eine Reihe von attraktiven Zusatzleistungen enthält. Bei deinem Gehalt kannst du mit einem Stundensatz zwischen 27,84€ und 32,00 € rechnen. Neben dem Gehalt profitierst du von:

- Du erhältst Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Du profitierst von flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeiten.
- Du genießt ein modernes Arbeitsumfeld mit neuester Technologie.
- Du hast Zugang zu einem umfangreichen Gesundheits- und Wellness-Programm.

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 & TENDERING MANAGER (M/W/D)

> 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