

Das Unternehmen

Die New Web Technology GmbH ist ein Spin-Off der Marketing Verbund Gruppe. Wir entwickeln Software und eruieren Daten die dazu beitragen, dass Konsumenten ihre Träume erleben und Unternehmen erfolgreicher werden, als sie ohnehin schon sind. Wir sind Dienstleister des Handels und unterstützen unsere Kunden auf dem Weg in die digitale Gegenwart. Für diesen essentiellen Umbruch, indem Daten das neue Gold der Wirtschaft sind, suchen wir aktuell ein neues Teammitglied, das spannenden Herausforderungen mit Herzblut und Leidenschaft, Kreativität und Begeisterung begegnet.

Heute erbringen wir unsere grandiose Dienstleistung ausschließlich für interne Kunden, die damit bereits seit Jahren erfolgreich Geschäftsführer, Bereichsleiter und Marketingverantwortliche beraten und anhand unserer Software und Daten detaillierte, zielgerichtete Marketingkonzepte erarbeiten.

Ab morgen sorgst Du dann dafür, dass uns nicht nur ein erlesener Kreis von Handelsunternehmen kennt, sondern die ganze Nation. Du nimmst das Vertriebs-Zepter in die Hand und nutzt Deinen völlig freien Wirkungsraum, um für unsere Produkte eine professionell strukturierte Vertriebsorganisation aufzubauen. Als

Business Development Manager (m/w) mit Perspektive!

Deine Aufgaben:

Du bist dafür verantwortlich den gesamten externen Vertrieb auf C-Level für unsere Software, Daten und unser Projektgeschäft aufzubauen und zu strukturieren, indem Du begeisterst und Bedürfnisse weckst, die Deinem potentiellen Markt möglicherweise noch gar nicht bewusst sind.

Anhand von Marktanalysen und -beobachtungen erkennst Du, welche Kunden für uns relevant sind und planst gezielt die Vertriebs-Strategie und persönliche Ansprache. Dabei kannst Du auf unsere bestehenden Kundenkontakte genauso zurückgreifen wie auf Dein eigenes starkes Netzwerk. Durch Deine souveräne, seriöse und vertrauenswürdige Art präsentierst Du sicher beim Kunden und überzeugst ihn nachhaltig bis zum Vertragsabschluss.

Dein Auftrag ist mit Unterschrift nicht beendet, denn Du kümmerst Dich um die Entwicklung Deiner Kunden als „trusted advisor“. Dein Ziel: Dein Kunde ist so zufrieden, dass er als Referenz gerne Werbung für Dich macht.

Das bringst Du mit:

Du bist eine kreative, proaktive Persönlichkeit mit großer Vertriebsleidenschaft und ausgezeichnetem Kommunikationstalent.

Durch ein Studium mit wirtschaftlichem und/oder technischem Bezug hast du strategische und konzeptionelle Skills erlangt. Wir können uns aber auch vorstellen, dass Du statt abgeschlossenem Studium,

einschlägige Vertriebs Erfolge nachweisen kannst und Dein Vertriebs talent mit gezielten Trainings weiter entwickelt hast.

Damit Du nicht nur den Termin beim Kunden ergatterst, sondern auch nachhaltig fachlich und beratend beim Kunden überzeugst, setzen wir mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Software- oder technischen Produkten voraus.

Du hast eine ausgeprägte, durchsetzungsstarke und freundliche Vertriebsader. Mit Blick auf einen guten Abschluss behältst Du in jeder Verhandlung die Nerven: hart in der Sache, partnerschaftlich im Umgang mit deinen Kunden.

Du verfolgst Deine Ziele mit Biss, nachhaltig und konsequent. Es gelingt Dir schnell Rapport aufzubauen und Interessenten mit guten Argumenten statt Fachchinesisch zu überzeugen.

Wir suchen Andersdenker, die ein „Nein!“ als Eröffnungsangebot betrachten, welches den Ehrgeiz steigert! Mit gutem Gespür für Zeit und Priorität hilfst Du uns zu wachsen und Strategien neu zu überdenken. Überrasche Deine Kunden, indem Du immer wieder neu mitdenkst.

Um Deinen Kunden auch vor Ort zu besuchen, ist ein Führerschein mind. der Klasse B erforderlich.

Deine Vorteile:

- Attraktives Gehaltspaket mit variablem Anteil ohne Deckelung
- Du bekommst die einmalige Chance den gesamten Vertriebsprozess aufzubauen
- Mit unseren Produkten hilfst Du Deinen Kunden im größten Umbruch – der digitalen Transformation
- Es gibt keine Branchenfestlegung oder -fixierung, der Markt gehört ganz Dir
- Freie Gestaltungsmöglichkeiten Deiner Vertriebsaktivitäten und kurze Entscheidungswege
- Ein kollegiales und aufgeschlossenes Arbeitsklima

Die New Web Technology GmbH hat ihren Sitz in Langenfeld. Die Stadt liegt genau zwischen Köln und Düsseldorf und ist verkehrstechnisch exzellent zu erreichen.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung, in der Du uns mit Deinem Vertriebscharme um den Finger wickelst. Bitte nenne uns Deine frühestmögliche Verfügbarkeit und Dein Wunschgehalt.

New Web Technology GmbH

Personalabteilung

Frau Miriam Pedrini

Postfach 40 04 15

40244 Langenfeld

Tel.: 02173 - 98 48 00

E-Mail: jobs@new-web-technology.de