

Wir sind anders - und stehen dazu!

Das ist nicht nur ein leeres Versprechen. Wir fördern Ihre Übernahme aktiv - wir arbeiten weder mit Kündigungsfristen bei Übernahme noch mit Provisionen oder Ablösen. So steigern wir nicht nur Ihre Chancen auf Übernahme, sondern fördern Übernahmen auch aktiv durch die Gewährung von Gutschriften für den übernehmenden Betrieb.

IMPART- Willkommen im Team!

Direkte Vermittlung: Business Development Specialist – Technischer Vertrieb (m/w/d)

(264)

 Standort: Steißlingen  Anstellungsart(en): Vollzeit

Für unseren Kundenbetrieb, einem mittelständischen Unternehmen im Raum Steißlingen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen der direkten Personalvermittlung einen **Business Development Specialist – Technischer Vertrieb (m/w/d)** in Vollzeit.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau, Pflege und Priorisierung von Zielkundenlisten anhand von Markt- und Umsatzpotenzial
- Aktive Akquise neuer Kunden über Telefon, E-Mail, LinkedIn, Messen sowie gezielte Vertriebs- und Marketingkampagnen
- Identifikation relevanter Entscheider, Ansprechpartner und Stakeholder bei potenziellen Kunden
- Analyse möglicher Anwendungsfälle auf Basis von Branche, Kundenanforderungen und passender Produktlösung
- Durchführung von Erst- und Analysegesprächen zur Bewertung von Bedarf, Einsatzmöglichkeiten, Zeitrahmen, Entscheidungswegen und wirtschaftlicher Relevanz
- Entwicklung erster Kundenkontakte hin zu qualifizierten Leads, konkreten Projekten oder Angebotsmöglichkeiten
- Strukturierte Erfassung und Weitergabe von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsinformationen
- Vollständige Dokumentation von Aktivitäten, Kontakten, Gesprächsinhalten und Folgeschritten im CRM-System
- Sorgfältige Vorbereitung und Koordination der Übergabe an technische oder kaufmännische Fachabteilungen

Das bringen Sie mit:

- Berufserfahrung im B2B-Sales, in der Geschäftsentwicklung, im technischen Vertrieb oder in der aktiven Gewinnung von Neukunden
- Begeisterung für aktive Kundenansprache, Outbound-Aktivitäten, Nachverfolgung von Kontakten und strukturierte Marktbearbeitung
- Technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, individuelle Kundenanforderungen und Anwendungen schnell zu erfassen
- Selbstständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise mit konsequenter Pflege von CRM-Daten
- Professionelles und überzeugendes Auftreten in der telefonischen, schriftlichen und persönlichen Kommunikation mit Kunden
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen sind ein Plus

- Flexibilität und Bereitschaft für Kundentermine, Messeauftritte und gelegentliche Dienstreisen

Unser Angebot:

- Festanstellung durch direkte Personalvermittlung
- Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung
- Regelmäßige Mitarbeitererevents
- Kompetente Ansprechpartner (m/w/d) für eine individuelle Einarbeitung
- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- Regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein betriebliches Gesundheitsmanagement mit Sport- und Fitnessangeboten

Noch Fragen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf!
Oder besuchen Sie unsere Homepage für weitere interessante Stellenangebote.

ImparT - Wir freuen uns auf Sie!

ImparT Personalagentur Bodensee GmbH

Herrn Tobias Hoffmann

August-Ruf-Strasse 8, 78224 Singen

Telefon: 07731/59137-26 (auch Whatsapp); Telefax: 07731-59137-49;

Email: bewerbung@impart-bodensee.de; Internet: www.impart-bodensee.de

Abteilung(en): kaufmännisch

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: Haustarifvertrag mit Gewerkschaft IG Metall **Entgeltgruppe:** Nach
Absprache

[Impressum](#)