

Sales Development Manager

#0049

Autolackierung



LAKGRUPPEN ist führend im Vertrieb von Auto- und Industrielacken auf dem B2B-Markt. Wir sind in mehreren europäischen Ländern auf dem Markt und haben uns zum Ziel gesetzt, noch weiter zu wachsen. Bei uns geht digitale Präsenz Hand in Hand mit kompetenter physischer Präsenz bei unseren Bestands- und Neukunden.

Wir suchen

Für den deutschen Markt suchen wir einen kompetenten Sales Development Manager (m/w/d) mit großem „Drive“ und betriebswirtschaftlichem Verständnis im Vertrieb von Produkten für die Autolackierung. Wenn Sie über Branchenkenntnisse und große Ambitionen für Ihre Ergebnisse verfügen, könnten Sie genau die Person sein, nach der wir suchen.

Die Aufgaben

Ihre primären Aufgaben und Verantwortungsbereiche sind der beziehungsaufbauende Vertrieb zu unserem bestehenden Kundenkreis sowie insbesondere der Ausbau des Kundenportfolios. Sie arbeiten systematisch am Aufbau und der Entwicklung Ihrer Sales Pipeline und der Qualifizierung von Neukunden. Sie wissen, dass Ergebnisse durch konsequente und sich entwickelnde Systematik entstehen.

Ihnen wird eine selbstorganisierte Position angeboten, in der Sie auch Teil eines dynamischen Beratungsteams sind, mit Unterstützung durch die technischen Berater und den Kundendienst des Unternehmens. Sie sind direkt dem CEO des Unternehmens unterstellt.

Ihre Fähigkeiten

- Kenntnisse der Farben- und Lackindustrie sind von klarem Vorteil
- Erfahrung mit IT und digitalen Vertriebstools
- Erfahrung mit Online-Meetings
- Erfahrung mit Beziehungsaufbau und Outreach-Verkauf
- Strukturiertheit, Zielorientiertheit und Lernbereitschaft
- Geschäftsorientiertheit
- Fähigkeit, zuzuhören, und Empathie
- Starke Motivation
- Englisch auf Business-Niveau in Wort und Schrift
- Dänisch- und/oder Schwedischkenntnisse sind von Vorteil

Wir bieten

Einen herausfordernden und sich weiterentwickelnden Job, bei dem Ihr Gehalt Ihren Qualifikationen und Ergebnissen entspricht. Ein Firmenwagen, ein Smartphone und ein Computer werden ebenfalls angeboten. Ausgehend vom Home Office, wo Sie Neukunden bearbeiten, erwartet Sie ein abwechslungsreicher und herausfordernder Alltag. Außerdem besuchen Sie unseren Kunden, wenn Sie die Beziehungen zu Neu- und Bestandskunden pflegen.

Bewerbung

Bewerben Sie sich schnellstmöglich über [diesen Link](#). Wenn Sie Fragen zum Job haben, können Sie sich gerne an CEO Ole Dupont unter od@lakgruppen.dk oder +45 6315 6662 wenden.

LAKGRUPPEN