



## **Sales Manager B2B (m/w/d)**

**Einsatzort:** bundesweit

**Anstellung:** unbefristet

**Arbeitszeit:** Vollzeit

### **Über uns:**

Wir sind ein inhabergeführtes, wachstumsorientiertes Unternehmen mit Spezialisierung auf den schlüsselfertigen Innenausbau.

Zu unserem nationalen und internationalen Kundenstamm zählen u.a. Siemens, die Gesundheitskasse AOK und Oxford Properties.

Zusammen mit unserem eigenen Handwerkerstamm haben wir z.B. das FiftyNine Strandkai in Hamburg, das Sony Center in Berlin und viele der Ruby Hotels weltweit ausgebaut – schau hier gern einmal auf deren Website, um einen ersten Eindruck von unseren Projekten zu bekommen.

Für die erfolgreiche Umsetzung unserer Arbeit sind dabei unsere Mitarbeiter und Handwerker unser höchstes Gut. Durch unsere mittelständische Größe ist uns deshalb eine individuelle Förderung und Unterstützung von dir wichtig und möglich.

Bei uns bist du mehr als eine Zahl – du bist ein geschätztes Mitglied unseres MWWM-Teams.

### **Deine Aufgaben:**

- Selbstständige Abwicklung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen bis zum Abschluss, sowie Angebotsverfolgung
- Recherche von möglichen neuen Auftraggebern und Projekten, sowie deren Akquise
- Kontinuierlicher Beziehungsaufbau zu potenziellen Kunden
- Beziehungspflege von Bestandskunden – am Telefon, digital und auch persönlich
- Entwicklung und Umsetzung von kreativen Ideen die uns beim Kunden in Erinnerung halten
- Einbringung und Pflege der Kundendaten im CRM-System



## Dein Profil:

- Berufserfahrung in einer ähnlichen Position, idealerweise im (Aus-)Baubereich
- Spaß am Guerilla-Marketing – du überraschst unsere potenziellen und Bestandskunden gern mit unkonventionellen Ideen, die ihnen positiv im Gedächtnis bleiben
- Freude am proaktiven Kundenkontakt, an Beratung, Verkauf und der Entwicklung kreativer Ideen
- Fließendes, verhandlungssicheres Deutsch und Englisch (mind. Level C1/C2)
- Reisebereitschaft, Führerschein Klasse B
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit einem kreativen Touch
- Hohe Kundenorientierung für eine nachhaltige Kundenzufriedenheit
- Hohe Kommunikationsfähigkeit, ein freundliches, selbstsicheres Auftreten sowie die Fähigkeit, Menschen für uns als Dienstleister zu begeistern

## Das bieten wir dir:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Flexible Zeiteinteilung, Gleitzeit und Homeofficemöglichkeiten
- iPhone, Laptop und ergonomische Arbeitsplätze inklusive höhenverstellbaren Tischen und Möglichkeiten zum „bewegten Sitzen“
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen und der Möglichkeit, dich aktiv in die Firma einzubringen
- Individuelle Weiterbildungs-, Fortbildungs- und Veränderungsmöglichkeiten
- Verschiedene, immer mal wieder wechselnde Initiativen, die für (noch mehr) Abwechslung im Arbeitsalltag sorgen, z.B. Sprachkurse, Laufgruppen, Personal Trainer, ...
- Eine kleine, aber feine Bibliothek mit Fachliteratur, dem BrandEins Magazin und mehr
- Firmenevents, Family Days, gemeinsames Grillen auf unserer Terrasse u.v.m.

## Wir haben dein Interesse geweckt, oder du kennst jemanden, auf den diese Stelle passen würde?

Dann sende uns einfach eine kurze Mail an [karriere@mwwm-ausbau.com](mailto:karriere@mwwm-ausbau.com) – gerne mit deinem Lebenslauf. Ein Anschreiben ist nicht nötig.

Wir freuen uns darauf, dich kennen zu lernen!