

Die **Stadtwerke Dessau** sind ein erfolgreiches, modern geführtes Versorgungsunternehmen mit einem jährlichen Umsatz von rd. 180 Mio. Euro. Wir beschäftigen im Konzern einschließlich der Dessauer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH – DVV – Stadtwerke mit ihren 9 Tochterunternehmen ca. 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Die Gewinnung von potentiellen Kunden ist für Sie kein Neuland und Sie fühlen sich im Außendienst wohler als im Büro? Sie sind motiviert, neue Kunden zu akquirieren dazu empathisch und überzeugungsstark? Dann haben wir genau das Richtige für Sie.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager (m/w/d)

Die regelmäßige wöchentliche Arbeitszeit beträgt 40 h.

Als wesentlicher Teil unseres Vertriebsteams übernehmen Sie die Produktberatung und Neukundenakquise für die Premiumprodukte der Stadtwerke Dessau für alle von uns verantwortete Medien und Produkte.

Ihre Aufgaben

- Akquisition, Beratung und Begeisterung unserer Privatkunden mit dem Ziel des nachhaltigen Verkaufs, der Leadgenerierung und dessen Management
- Vorbereitung und Durchführung von medienübergreifenden, serviceorientierten Produktberatungen per Telefon- oder Kaltakquise door-to-door
- verantwortlich für Umsatz-, Absatz- und Ertragsplanung im Verkaufsgebiet
- Durchführung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Sicherung und Ausbau der Distribution im Verkaufsgebiet
- Identifikation von Chancen und Entwicklungen neuer Produktfelder
- Analyse der Kundenzufriedenheit
- Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen und Kundenkontaktpflege medienübergreifend

Ihr Profil

- sicheres, kaufmännisches Grundlagenwissen
- interessierter Quereinsteiger (m/w/d) oder bereits erfahrener Vertriebsprofi (m/w/d)
- Erfahrungen im Vertrieb und Außendienst sowie in der Kaltakquise wünschenswert
- Beherrschen von gängigen Office Programmen (z.B. Word, PowerPoint, Excel, Outlook)

- Kommunikationsfähigkeit sowie überzeugendes, verhandlungssicheres und kundenorientiertes Auftreten
- Organisationsfähigkeit, Einsatzbereitschaft, Flexibilität sowie ein hohes Maß an digitaler Kompetenz
- selbstmotivierende und zielstrebige Arbeitsweise
- PKW-Führerschein

Wir bieten

- einen sicheren sowie interessanten und abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem starken regionalen Unternehmen
- ein erfolgsorientiertes und motivierendes Arbeitsumfeld
- eine marktgerechte Vergütung mit variablen Gehaltsbestandteilen, darin eingebettet eine betriebliche Altersvorsorge
- umfangreiche Schulungen sowie eine intensive und begleitende Einarbeitung
- familienbewusste und flexible Arbeitsbedingungen
- Kita-Zuschuss und weitere Sozialleistungen
- 30 Tage Urlaub p.a.
- ein aktives betriebliches Gesundheitsmanagement mit Gesundheits- und Sportangeboten

Gern können Sie sich auch unter www.dvv-dessau.de einen detaillierteren Überblick über die von uns als Arbeitgeber gebotenen Rahmenbedingungen verschaffen.

Kontakt

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angaben der Gehaltsvorstellungen an: jobs@dvv-dessau.de

Wir bitten um Beachtung dass die Dokumente im pdf-Format versendet werden und die Anhänge nicht größer als 4 MB sind. Bildformate wie z.B. .jpg, .gif oder .bmp etc. können wir leider nicht annehmen.

Des Weiteren bitten wir um Verständnis, dass wir keine Bewerbungskosten übernehmen und im Fall einer postalischen Bewerbung ein Rückversand der Unterlagen nur bei frankiertem Rückumschlag erfolgen kann. Unterlagen von nicht berücksichtigten Personen werden nach Ablauf von drei Monaten nach ihrer Benachrichtigung über die Auswahlentscheidung vernichtet.

Für weitergehende Informationen zum Aufgabengebiet steht Ihnen Herr Otto, Fachbereichsleiter Haushalts- und Gewerbekunden, unter Tel. 0340/ 899 1514 gern zur Verfügung.