

Sales Specialist (m/w/d) - Vertriebsinnendienst im Objektgeschäft



HEWI steht für innovative Architekturlösungen in den Bereichen Sanitär, Barrierefreiheit und Baubeschlag. Wir entwickeln Markenprodukte von hoher Qualität, die Menschen Unterstützung im Alltag bieten. Gleichzeitig sind wir dank unserer 95-jährigen Expertise in der Kunststoff- und Spritzgusstechnik gefragter Partner der Automobil- und Möbelindustrie. Unsere Auftraggeber profitieren von einer professionellen Spritzguss- und Montagefertigung sowie maßgeschneiderten Lösungen. Denn Qualität begeistert uns - als Produzent wie als Arbeitgeber. Deswegen suchen wir Menschen, die diese Begeisterung teilen und mit ihren Fähigkeiten, Talenten und ihrer Persönlichkeit die besondere Atmosphäre der HEWI Arbeitswelt mitprägen möchten.

Werden Sie Teil unseres Teams!

Jetzt Bewerben

Ihre Aufgabenbereiche

- Als Sales Specialist (m/w/d) sind Sie verantwortlich für die **telefonische Akquise, Beratung und Ausschreibungsunterstützung der entsprechenden Objektbeteiligten** sowie die **aktive Betreuung ausgewählter Objekte** in den entsprechenden Regionen bis zum Objektabschluss.
- Sie **recherchieren neue Leads** zur selbstständigen Nachverfolgung durch den Außendienst.
- Zudem unterstützen Sie den Außendienst bei administrativen Aufgaben (Terminvereinbarung und -vorbereitung, CRM-Datenpflege, etc.) und übernehmen eigenständig die **digitalen Neuheitenpräsentationen** bei ausgewählten Kunden.
- Sie übernehmen die **digitale Regelbetreuung** von definierten Kunden im Bereich Architektur, Planung, Handel und Handwerk gemäß der CRM-Klassifizierung.

Ihr Profil

- Sie begeistern Menschen mit Ihrer **Kommunikationsstärke**, überzeugen in **Verhandlungen mit Geschick** und bringen eine echte **Leidenschaft** für erstklassige Markenprodukte mit.
- Wenn Sie gerne im **Team** arbeiten, ein **sympathisches und aufgeschlossenes Auftreten** haben und Ihre **Begeisterung** auf andere übertragen können, dann möchten wir Sie unbedingt kennenlernen.
- Mit einer erfolgreich **abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung** oder einer vergleichbaren Qualifikation bringen Sie die ideale Basis mit.
- Idealerweise haben Sie bereits **Berufserfahrung im Vertrieb** sammeln können.
- Sie sind routiniert im **Umgang mit CRM-Systemen** und wissen, wie man Beziehungen aufbaut und pflegt.

Das erwartet Sie bei HEWI

- **Intensive Einarbeitung:** Wir bieten Ihnen eine strukturierte und gründliche Einführung in Ihr vielseitiges und verantwortungsvolles Aufgabengebiet.
- **Attraktives Vergütungsmodell:** Profitieren Sie von einer tariflichen Vergütung sowie exklusiven Mitarbeiterrabatten.
- **Gesundheit und Wohlbefinden:** Ihre Gesundheit liegt uns am Herzen. Daher erhalten Sie Zugang zu einem umfangreichen Angebot an gesundheitsfördernden Leistungen.
- **Weiterbildung & Entwicklung:** Mit maßgeschneiderten Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten fördern wir Ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung.
- **Zukunftssicherer Arbeitsplatz:** Als innovatives Markenunternehmen mit modernen Arbeitsprozessen sind wir ein verlässlicher Partner für Ihre langfristige Karriere.

Jetzt Bewerben

 WhatsApp

Kontakt zu HEWI

Caroline Obermeier

Prof.-Bier-Straße 1-5
34454 Bad Arolsen

Tel.: +49 (0)5691 82-178

Fax.: +49 (0)5691 82-250

E-Mail: cobermeier@hewi.de

