



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

SALES MANAGER PRINT & DIGITAL (M/W/D)

WER SIND WIR?

Oeding print als Unternehmen der Oeding Gruppe kann auf über 225 Jahre Expertise und Innovation von Druckprodukten zurückblicken. Und mittlerweile gehören wir zu den Top 3 der nachhaltigsten Druckereien in Deutschland.

Wir machen Print, wir lieben Print und wir glauben an die Zukunft von Print. Keine Frage. **Aber Grün und Smart muss sie sein.** Den ersten Teil haben wir bereits gut im Griff. Grün und nachhaltig Drucken ist für uns seit Jahren Standard.

Jetzt machen wir uns auf den Weg, Print smart(er) zu machen, indem wir die vielen Vorteile von Print mit den Stärken der digitalen Welt verbinden. Denn: digitale Technologien sind, anders als immer wieder heraufbeschworen, nicht das Ende von Print. Sie sind eine perfekte Ergänzung.

DEINE AUFGABEN

- Du beginnst mit der eigenständigen Recherche nach potenziellen Unternehmen aus unserer Zielgruppe und gehst aktiv die Neukundengewinnung an.
- Du verkaufst unsere nachhaltigen Druck- und Digitallösungen an interessierte Kunden aus den Bereichen Industrie, Handel, Verlage, Agenturen und öffentliche Hand und betreust Bestandskunden rund um ihre neuen Auftragswünsche.
- Du führst Jahresgespräche mit den Bestandspartnern, legst gemeinsame Ziele fest und plant Verkaufsförderungsmaßnahmen, um den Vertrieb anzukurbeln.
- Du arbeitest eng mit dem Sales Success Team zusammen, das dich rund um die Umsetzung Deiner Aufträge unterstützt.
- Du erkennst die Strukturen und Bedürfnisse unserer Partner sowie Endkunden (m/w/d), um daraus zielgerichtete Maßnahmen abzuleiten, zu deren Umsetzung du einen wesentlichen Teil beiträgst.
- Zudem bist du für die Erstellung und das Nachhalten von Angeboten sowie die aktive Angebotsverhandlung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss verantwortlich.

DEIN PROFIL

- Idealerweise hast Du eine (kaufmännische) Berufsausbildung oder ein Studium abgeschlossen und kannst durch Berufserfahrung im Vertrieb in der Neukundenakquise überzeugen
- Du bist erfolgreich in der Neukundengewinnung und verfügst über mehrjährige Routine im Vertrieb, bestenfalls im B2B-Segment einer Druckerei – Quereinsteiger (m/w/d) im Bereich nachhaltige Druck- und Digitalprodukte sind bei entsprechender Eignung ebenfalls herzlich willkommen
- Du organisierst Deinen Arbeitstag selbstständig und überzeugst mit Deiner Hands-on-Mentalität gepaart mit Deiner ausgeprägten Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Dir ist es wichtig, Dein Gehalt durch Deine Erfolge selbst zu bestimmen
- Du bist für Deine Kunden für das Sales Planning, Controlling und Reporting sowie die Pflege des CRM System zuständig
- Ein gültiger Klasse B Führerschein, sehr gute Deutschkenntnisse sowie Anwenderkenntnisse in Microsoft Office runden Dein Profil ab

WIR BIETEN

- Ein attraktives Gehaltspaket inkl. Fixum und Bonus sowie einen Firmenwagen zur zusätzlichen Privatnutzung
- Einen interessanten und sicheren Arbeitsplatz ohne Befristung nach der Probezeit
- Eine Atmosphäre von Offenheit, Toleranz und gegenseitigem Respekt, in der Innovation gefordert und gefördert wird
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten in einem modernen, nachhaltigen Arbeitsumfeld
- 30 Tage Jahresurlaub
- JobRad ist unser Partner
- monatlicher Sachbezug nach der Probezeit

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann sende deine Bewerbung bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Gehaltsvorstellung per E-Mail (PDF-Datei) an bewerbung@oeding.de