

## **Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst bei Sharp Business Systems**

Wir suchen jemanden für den Standort Köln, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Karlsruhe, Minden, Neu-Isenburg oder Paderborn.

### **Karriere bei Sharp**

Die zukunftsweisenden Technologien von Sharp bewegen Menschen und Märkte. Unser Leitgedanke ist „Aufrichtigkeit und Ideenreichtum“, verbunden mit dem festen Ziel, die Lebensqualität der Menschen durch modernste Technologien zu verbessern.

Sharp setzt sich dafür ein, allen Mitarbeitern einen modernen, dynamischen Arbeitsplatz zu bieten, der ihnen die Möglichkeit gibt, sich weiterzuentwickeln und erfolgreich zu sein.

Unsere Mitarbeiter kommen aus den unterschiedlichsten Bereichen und Regionen und sind Experten auf ihrem Gebiet. Sie zeichnen sich durch Ehrgeiz, Tatkraft, Entschlossenheit und Innovation aus.

### **Unser Angebot**

- Eine wertschätzende und offene Unternehmenskultur, die den Menschen in den Mittelpunkt stellt
- Ein international bekanntes Unternehmen mit innovativen Technologieprodukten
- Möglichkeit zur flexiblen und mobilen Arbeitsgestaltung
- Strukturierte Einarbeitung, Mentoring und weitere individuelle Trainingsangebote
- Einen eigenen Kundenstamm in einem eigenen PLZ-Gebiet
- Einen Firmenwagen, Handy und Laptop
- 13 Monatsgehälter, hälftig Urlaubsgeld und Weihnachtsgeld
- 30 Tage Urlaub pro Jahr und Sonderurlaub
- Betriebliche Altersvorsorge per Entgeltumwandlung, Sharp zahlt 15 % dazu

## Ihre Aufgaben

- Erfolgreicher Vertrieb der Produkte aus den Bereichen Digital und Document Solutions der Marke Sharp
- Neukundenakquise in Ihrem PLZ Gebiet - Außendiensttätigkeiten und Akquise per Telefon
- Bestandskundenmanagement – bestehende Kunden werden Ihnen nach erfolgreichem Bestehen der Probezeit zugeteilt
- Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung - zum Beispiel bei der Organisation von Neukundenevents
- Enge Zusammenarbeit mit allen wichtigen Abteilungen zur sorgfältigen und schnellen Abwicklung der Kundenaufträge
- Sie sind für Ihre Umsatz- und Verkaufszahlen selbst verantwortlich und werden Forecasts erstellen
- In Zusammenarbeit mit der Telesalesabteilung, koordinieren Sie Termine mit potentiellen Neukunden

## Ihr Profil

- Fähigkeit, professionelle Verkaufsgespräche zu führen, den Kunden entsprechend zu beraten und auf die Kundenbedürfnisse einzugehen
- Sie bringen Motivation und Erfolgswille mit
- Sie besitzen gute Kommunikationsfähigkeiten
- Sie können gut zuhören und verstehen es, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen
- Hohe Vertriebsaffinität und unternehmerisches Denken
- Sie geben nicht schnell auf und bringen entsprechendes Durchhaltevermögen mit

Bei Interesse schicken Sie bitte Ihre Bewerbung an [sitha.ward.external@sharp.eu](mailto:sitha.ward.external@sharp.eu) .

**Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören und gemeinsam eine erfolgreiche Zukunft zu gestalten!**