



Sales Manager B2B im Vertriebsaußendienst (m/w/d) Region Köln / Bonn

Das ist Ihr neuer Arbeitgeber:

Kaffee Partner ist Marktführer bei der Ausstattung mittelständischer Unternehmen mit hochwertigen Kaffeefullautomaten und Wasserspendern. Über 70.000 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz genießen tagtäglich unser sprudelndes Wasser sowie unsere frisch gebrühten Kaffeespezialitäten auf Knopfdruck. Mit Leidenschaft für Kaffeegenuss und innovative technische Lösungen begeistert ein mehr als 600-köpfiges Team unsere Kunden jeden Tag aufs Neue.

Vertrieb ist Ihr Spielfeld? Abschlüsse Ihr Antrieb? – und dabei wollen Sie richtig gut verdienen? Bei Kaffee Partner bekommen Sie dafür alles: starke Produkte, qualifizierte Leads, ein motiviertes Team und ein Vergütungsmodell ohne Top-Stopp.

Mehr Abwechslung – mehr Freiheit – mehr Erfolg!

Das ist Ihr Job:

- Leads in Abschlüsse verwandeln: vorqualifizierte Anfragen übernehmen, Interesse wecken und erfolgreich zum Vertragsabschluss führen
- Neukunden aktiv ansprechen: über Empfehlungen und gezielte Akquise
- Bedarfe erkennen: zuhören, beraten und passende Lösungen präsentieren
- Produktverkostungen durchführen: vor Ort überzeugen, live Kaffee verkosten und Vertrag abschließen
- Ihr Gebiet entwickeln: Region Köln / Bonn eigenständig ausbauen und langfristig Bestandskunden gewinnen

Das bringen Sie mit:

- Leidenschaft für den Direktvertrieb und Freude am Abschluss
- Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Biss und Spaß daran, Geld zu verdienen
- Empathie und das Talent, Menschen zu begeistern, um Wachstum zu generieren
- Hohe Eigenmotivation sowie Kommunikationsstärke und Lust, potenzielle Kunden aktiv anzusprechen
- Idealerweise abgeschlossenes Studium oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung – aber auch Quereinsteiger:innen sind herzlich willkommen

Warum Kaffee Partner? Ihre Vorteile im Vertriebsaußendienst:

- **Vergütung:** Gehalt mit unserem leistungsorientierten Zielprämienmodell ohne Top-Stopp selbst bestimmen
- **Sicherheit:** Unbefristete Festanstellung und garantierte Variable in den ersten sechs Monaten, zusätzlich zum

Fixgehalt

- **Warme Leads:** Vom Innendienst vorqualifizierte Interessentendatensätze als Termin im Kalender
- **Onboarding:** 4-wöchige Einarbeitung in unserer Sales Academy, stetige und individuelle Weiterbildung sowie Aufstiegschancen, z. B. zur:zum Senior Sales Manager:in
- **PKW & Ausstattung:** Firmenwagen mit Tankkarte auch zur Privatnutzung ohne KM-Begrenzung sowie eine professionelle Vorführmaschine, iPhone und iPad
- **Erfolge feiern:** Egal, ob beim Sales Kick-off, auf der Weihnachtsfeier oder bei Incentive Reisen (z. B. nach Südafrika oder Lappland)
- **Team:** Regionale Teams von 8-10 Mitarbeitenden sorgen für kurze Abstimmungswege und einen starken Teamzusammenhalt
- **Work-Life-Balance:** 30 Tage Urlaub zum Auftanken und jeden Abend zurück ins eigene Zuhause
- **Und noch mehr Benefits:** Betriebliche Unfallversicherung sowie Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss, JobRad, Zuschuss zum Fitnessstudio sowie für Massagen - und vieles mehr!

Kommen Sie zu uns ins Team!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und Sie persönlich bei einer guten Tasse Kaffee oder einem sprudelnden Wasser kennenzulernen.

Noch Fragen? Annika Diekamp ist unter **0541 75045-160** gerne für Sie da.

Kaffee Partner GmbH | Kaffee-Partner-Allee 1 | 49090 Osnabrück

Weitere Infos: karriere.kaffee-partner.de

Jetzt bewerben