



Sales Manager B2B im Vertriebsaußendienst (m/w/d) Region Rostock, Schwerin, Neubrandenburg

Das ist Ihr neuer Arbeitgeber:

Kaffee Partner ist Marktführer bei der Ausstattung mittelständischer Unternehmen mit hochwertigen Kaffeevollautomaten und Wasserspendern. Über 70.000 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz genießen täglich 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.

Mehr Abwechslung - mehr Freiheit - mehr Erfolg!

Sie haben Spaß daran, Genuss zu verkaufen und andere Menschen mitzureißen? Dann lassen Sie uns gemeinsam Vertriebserfolge feiern. 50 Jahre Genuss, Service und Vertrauen - Wir sagen da geht noch mehr mit Ihrer Unterstützung!

Das ist Ihr Job:

- Vom Innendienst generierte Leads in Abschlüsse verwandeln
- Über Kaltakquise und Empfehlungen potenzielle B2B-Kunden ansprechen, Interessenten mit Persönlichkeit begeistern und durch eine hervorragende Beratung vor Ort für Kaffee Partner gewinnen
- Bedürfnisse empathisch ermitteln, mit passgenauen Lösungen matchen und Verträge abschließen
- Durch individuelle Produktverkostungen überzeugen und in der Region Mecklenburg-Vorpommern aus Interessenten Kunden machen

Das bringen Sie mit:

- Leidenschaft für den Direktvertrieb und den Willen, Wachstum zu generieren
- Hartnäckigkeit, Ausdauer und Abschlussstärke sowie Spaß daran, Geld zu verdienen
- Talent, sich in andere hineinzuversetzen, um dem Interessenten die für ihn beste Lösung zu verkaufen
- Hohe Eigenmotivation sowie Kommunikationsstärke und Lust, potenzielle Kunden aktiv anzusprechen
- Idealerweise abgeschlossenes Studium oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung – aber auch Quereinsteiger sind herzlich willkommen

Darauf können Sie sich freuen:

- **Vergütung:** Gehalt mit unserem leistungsorientierten Zielprämienmodell ohne Top-Stopp selbst bestimmen
- **Finanzielle Sicherheit:** Garantierte Variable in den ersten sechs Monaten, zusätzlich zum Fixgehalt

- **Onboarding & Entwicklung:** 4-wöchige Einarbeitung in unserer Sales Academy, stetige und individuelle Weiterbildung sowie Aufstiegschancen, z. B. zur:zum Senior Sales Manager:in
- **Firmenwagen & Hardware:** Attraktiver Firmenwagen inkl. Privatnutzung ohne KM-Begrenzung und mit Tankkarte sowie eine professionelle Vorführmaschine, iPhone und iPad
- **Incentives:** Reisen, wie z. B. nach Südafrika oder Lappland und zahlreiche weitere Möglichkeiten, Ihre Erfolge zu feiern
- **Events:** Erfolge feiern können wir besonders gut – sowohl beim Sales Kick off als auch auf der Weihnachtsfeier mit allen Kolleg:innen
- **Team:** Regionale Teams von 8-10 Mitarbeitenden sorgen für kurze Abstimmungswege und einen starken Teamzusammenhalt
- **Urlaub:** 30 Tage Urlaub und eine unbefristete Festanstellung, bei der Sie abends wieder zu Hause sind
- **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