

Sales Manager B2B im Vertriebsaußendienst (m/w/d) Region südliches Hamburg

Über Kaffee Partner

Seit über 50 Jahren versorgt Kaffee Partner als Marktführer im B2B-Bereich über 70.000 Geschäftskunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit hochwertigen Kaffeevollautomaten, Wasserspendern und dazu passgenauen Füllprodukten.

Unsere **Vertriebsmitarbeiter:innen im Außendienst** sind erste Ansprechpartner für unsere Geschäftskunden und beraten Firmen zum Rund-um-Sorglos Paket mit Serviceversprechen für unsere Kaffeevollautomaten und Wasserspender. So verkaufen Sie **echte Genussmomente**, die für Mitarbeitenden- und Kundenzufriedenheit als auch Arbeitgeberattraktivität sorgen in der Region Hamburg Süd!

Wie sieht Ihr Arbeitsalltag als Sales Manager:in aus?

- Sie führen eigenständig **Neukundenakquise** im **B2B-Direktvertrieb** in der Region Hamburg Süd durch
- Sie verwandeln vom Innendienst generierte und **vorqualifizierte Leads** in Abschlüsse vor Ort beim Interessenten
- Sie sprechen **täglich mehrere Geschäftskunden** (z. B. KMU, Gastronomie) in Ihrer Region an
- Sie überzeugen unsere Kunden durch Verkaufsgespräche und **Produktverkostungen** vor Ort
- Sie bauen sich ein regionales Kundenportfolio durch **passgenaue Lösungen** und Vertragsabschlüsse auf

Was sollten Sie als Sales Manager:in mitbringen?

- **Leidenschaft** für den **Direktvertrieb** und die Motivation, Leistung zu bringen und Ihr Einkommen selbst zu bestimmen
- Erfahrung im **B2B-Vertrieb** oder Direktvertrieb von Vorteil
- Freude an **Neukundenakquise** und Kundenberatung gepaart mit Ausdauer, Hartnäckigkeit und **Abschlussstärke**
- Hohe Kommunikationsstärke und Freude daran, Interessenten aktiv in der Region Hamburg Süd anzusprechen
- Abgeschlossenes Studium oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung von Vorteil – aber auch Quereinsteiger:innen sind herzlich willkommen

Welche Vorteile haben Sie als Sales Manager:in bei Kaffee Partner?

- **Vergütung:** Gehalt mit unserem leistungsorientierten Zielprämienmodell selbst bestimmen (Fixgehalt und ungedeckelte Variable)
- **Finanzielle Sicherheit:** 4.000 € brutto garantiert in den ersten sechs Monaten mit der Möglichkeit, schon in dieser Zeit durch Ihre Leistung mehr zu verdienen
- **Firmenwagen & Hardware:** Attraktiver Firmenwagen inkl. Privatnutzung ohne KM-Begrenzung mit Tankkarte sowie eine professionelle Vorführmaschine, iPhone und iPad
- **Work-Life-Balance:** 30 Tage Urlaub und eine unbefristete Festanstellung, bei der Sie abends wieder zu Hause sind
- **Onboarding & Entwicklung:** 4-wöchige Einarbeitung in unserer Sales Academy in Osnabrück, stetige und individuelle Weiterbildung sowie Aufstiegschancen, z. B. zur:zum Senior Sales Manager:in
- **Incentive Reisen & Events:** Sales Kick-Off, Weihnachtsfeier oder Reisen z. B. nach Südafrika, Lappland oder Italien, um Vertriebserfolge mit unvergesslichen Erlebnissen zu feiern
- **Team:** Regionale Teams von 8-10 Mitarbeitenden, die für kurze Abstimmungswege und einen starken Teamzusammenhalt sorgen
- **Gesundheitsförderung:** Epassi (ehemals Hansefit), Zuschüsse für Fitnessstudio oder Sportverein sowie für Massagen
- **Und noch mehr Benefits:** Jobrad, Rabatte in Online-Shops, Vermögenswirksame Leistungen, Betriebliche Unfallversicherung sowie Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss - und vieles mehr!

Ihr Weg zu Kaffee Partner und zu uns ins Team:

1. Digitale Bewerbung

Wir melden uns innerhalb weniger Tage.

2. Zeitversetztes Video-Interview

Video-Interview bei dem wir nicht gleichzeitig vor der Kamera sitzen. Zeitlich und räumlich flexibel in Ihren Vertriebsalltag zu integrieren.

3. Persönliches Kennenlernen

Persönliches Gespräch mit dem zuständigen Vertriebs- und Teamleiter der Region bei einer guten Tasse Kaffee oder einem sprudelnden Wasser

4. Willkommen bei Kaffee Partner

Die Reise in unserem Außendienst beginnt!

Noch Fragen? Lisa Rios ist unter **+49 541 75045 160** gerne für Sie da.

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

Weitere Infos: karriere.kaffee-partner.de

Jetzt bewerben