

Du bist die Person, die alle von einem effektiven Produkt mit Mehrwert begeistern kann? Du lebst Kundenbeziehungen und bist kompetenter Ansprechpartner für Fragen aller Art? Du erkennst Potenziale und weißt genau, wie du sie erfolgreich ausschöpfen kannst? Dann suchen wir genau DICH! - Komm zu einem der wachstumsstärksten Digitalunternehmen Deutschlands!

Unterstütze unser Team als

Vertriebsmitarbeiter / Consultant (m/w/d) als Sicherheitsberater

für die Regionen Düsseldorf, Ruhrgebiet, Köln, Bergisches Land, Sauerland oder Ostwestfalen

Als Absolvent oder Berufseinsteiger hast du bereits erste Erfahrungen im Vertrieb sammeln können und hast großes Interesse daran, dich nun im technischen Vertrieb weiter zu profilieren. Mit deinem Fachwissen aus einer kaufmännische oder technischen Ausbildung oder einem Studium (BWL, Sales, Technik) und einer besonderen Affinität zu Vertriebsthemen hast du die optimale Grundlage für einen tollen Vertriebs Erfolg

Mit 180° Sicherheit schaffen wir effektive und moderne Sicherheitslösungen für Unternehmen und Privatgebäude. Dafür wurden wir mit dem **Gründerszene Wachstums-Award 2018** ausgezeichnet. Um noch weiter zu wachsen suchen wir neue Kollegen. Deine Haupttätigkeit ist der Vertrieb unserer individuellen Sicherheitslösungen. Du akquirierst Neukunden, betreust Bestandskunden und entwickelst gemeinsam mit dem Vertriebsteam Strategien, um das Potenzial unseres Live-Einbruchschutzes weiter zu bringen. Bei 180° Sicherheit erhältst du spannende Entwicklungsmöglichkeiten in einem großen Wachstumsmarkt und echte Perspektiven für die Zukunft.

Deine Aufgaben

- Du bist Teil eines Vertriebsteams voller Tatendrang und stehst zu 100% hinter unserem Dienstleistungsportfolio
- Bei der Kundenakquise und Betreuung machst du dir niemand etwas vor, denn dein Anspruch ist es, immer besser zu sein, als man es erwarten würde
- Die Erstellung ganzheitlicher und individueller Sicherheitskonzepte klappt für dich wie von alleine und hat immer die Anforderungen des Kunden als Maßstab
- Mögliche Potenziale erkennst du sofort und weißt genau, wie du damit umgehen kannst, um sie auszuschöpfen
- Du hast immer den Überblick über das aktuelle Geschehen auf dem Markt und weißt stets, was passiert
- Ein starkes Empfehlungsmanagement bringt dich weiter, denn die Zufriedenheit deiner Kunden treibt dich an
- Deine Arbeitsergebnisse dokumentierst du in unserem CRM-System, damit du genau nachvollziehen kannst, wo du gerade stehst
- Du arbeitest eng mit unserem Innendienst zusammen, um deine Ergebnisse voran zu treiben

Dein Profil

- Du hast eine kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein Studium bevorzugt in den Bereichen BWL /Sales /Technik absolviert
- Du möchtest zum Vertriebsprofi werden und willst den Vorteil unserer Dienstleistungen am liebsten der ganzen Welt zeigen
- Du möchtest deine eigenen Ansprüche immer wieder übertreffen und neu definieren, denn Stillstand wäre für dich Rückschritt
- Deine größte Stärke ist deine positive Grundeinstellung durch welche du Kunden und Interessenten für unser Konzept begeisterst
- Mit deiner Hands-on-Mentalität und Get-Things-Done-Einstellung arbeitest du eigenverantwortlich, strukturiert und gewissenhaft
- Großartige Vertriebsfolge sind dir wichtiger als "9 to 5"
- Du bist sehr sicher im Umgang mit MS Office, hast idealerweise erste Erfahrungen mit CRM-Systemen und bist akribisch mit der Kontaktdokumentation
- Du begeisterst Kunden, Partner und Kollegen mit deiner offenen und kompetenten Art
- Mit deinem charismatischen Charakter fällt es dir leicht auf Leute zuzugehen
- Du kannst komplexe Sachverhalte verständlich und einfach darstellen



Wir freuen uns auf deine Bewerbung an

180° Sicherheit GmbH
Sandra Grebert
Hansaallee 321
40549 Düsseldorf

jobs@180-grad.de
www.180-grad.de