

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin in Vollzeit.

einen Senior Sales Manager (m/w/d)

Die Institut Kirchhoff Berlin GmbH führt als akkreditiertes, unabhängiges Dienstleistungsunternehmen chemische, physikalische, mikrobiologische, biochemische, molekularbiologische und sensorische Untersuchungen auf nationaler und internationaler Ebene durch. Darüber hinaus bietet das Institut eine gleichbleibend kompetente und anerkannte Bewertung und Beurteilung von Lebensmitteln, Futtermitteln, Lebensmittelbedarfsgegenständen sowie Wasser unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsnormen und nationalen wie internationalen wissenschaftlichen Standards an.

Ihr Profil:

- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein vergleichbares Studium
- Als Vertriebsprofi haben Sie bereits 3-5 Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales, idealerweise im Bereich Analytik, Chemie oder Dienstleistung - Lebensmittelbereich
- Sie zeichnen sich durch eine extrovertierte Persönlichkeit aus und gehen gerne auf Menschen zu
- Sie erkennen Cross-Selling Potenziale und bringen diese Gewinn-nutzend ein
- Sie zeigen ein hohes Maß an Ehrgeiz, Hands on Mentalität, Can-Do Attitude und Abschlussstärke
- Zu Ihren Stärken gehört ihre positive und lösungsorientierte Persönlichkeit sowie interkulturelle Kompetenz
- Eine selbstständige, strukturierte und agile Arbeitsweise sind für Sie selbstverständlich
- Sie sind ein kommunikationsstarker Teamplayer mit hoher Eigenmotivation
- Sie besitzen verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre Haupttätigkeiten:

- Gewinnung von Neukunden
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Aktive Identifikation und Akquise von inländischen und ausländischen Neukunden und Entwicklung entlang der Customer Journey
- Entwicklung, Konzeption und Umsetzung innovativer Vertriebsstrategien und -ideen zur Erreichung der Vertriebsziele
- Forecast und strategische Absatzplanung in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Aufbau einer Projektpipeline sowie deren kontinuierliche Pflege
- Identifizierung von Kundenbedürfnissen und Erkennung von Potenzialen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen und Umsatzplanungen für Dienstleistungen in Zusammenarbeit mit dem Kunden- und Projektmanagement
- Sicherstellung der Abstimmung von Kampagnen und Entwicklung von Content mit dem Marketing
- Betreuung von GKA
- Verhandlung sowie Erstellung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Kunden- und Projektmanagement
- Begleitung von Kundenprojekten in Abstimmung mit den relevanten Fachabteilungen

Bitte richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen gerne per E-Mail an:

Institut Kirchhoff Berlin GmbH • Oudenarderstraße 16 / Carrée Seestraße • 13347 Berlin

Tel.: 030 457 98 93-0 • Fax: 030 457 98 93-555

Mail: hr.de@mxns.com • Web: www.institut-kirchhoff.de

Ansprechpartner: Frau Ivonne Franck