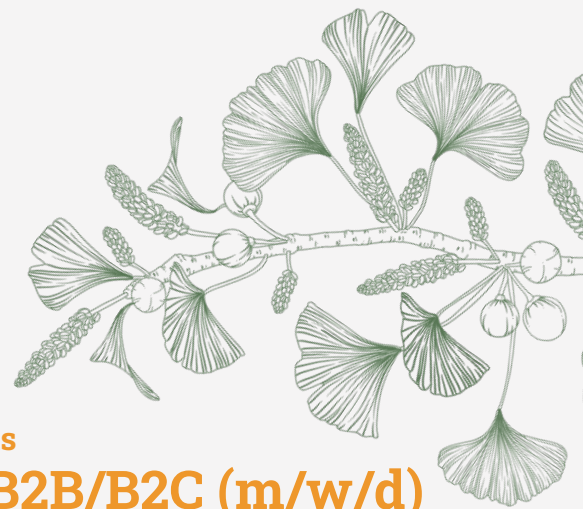


GUTES BEGINNT

MIT DIR



Werde Teil unseres Teams als Business Development Manager B2B/B2C (m/w/d)

Selbermachen gibt Kraft. Dabei hilft SPINNRAD – mit Rohstoffen und Rezepten für die pflegende Kosmetik und eine gesunde Ernährung. Wir leben DIY – in unseren Unternehmenswerten und einer modernen Arbeitsweise. Mit gelebter Kreativität schaffen wir Ideen für einen dynamisch wachsenden Markt. Wir wollen Gutes machen. Du auch? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Deine Aufgaben:

- Aus Zielkunden Neukunden machen und das Fundament für langfristige Kundenbeziehungen legen
- Durchführung aktiver Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Bewertung der Anfragen und die daraus folgende Erstellung von Angeboten
- Weitere Betreuung des Kunden nach dem Kauf
- Entwicklung für Sortiments- und Verkaufsoptimierungen
- Mitorganisation von Kundenevents und Schulungsveranstaltungen

Du bringst mit:

- Hohe Kundenorientierung und Dienstleistungsbereitschaft
- Gute Deutsch- sowie solide Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute EDV-Kenntnisse (MS-Office-Paket)
- Kontaktfreudigkeit, Kommunikationsstärke und Selbstmanagement
- Teamfähigkeit und Spaß am Umgang mit Kunden
- Eine strukturierte, zuverlässige und zielorientierte Arbeitsweise
- Erfahrung in der Kundenbetreuung sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend erforderlich

Wir bieten:

- Einen modernen Arbeitsplatz
- Gelebte Du-Kultur auf allen Ebenen sowie Betriebsfeste und Veranstaltungen in unserer firmeneigenen Ideenwerkstatt
- Eine leistungsgerechte Bezahlung
- 30 Tage Urlaub bei einer 5-Tage-Woche
- Sozialleistungen: Eine auf dich abgestimmte betriebliche Altersvorsorge

Wir freuen uns über deine Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und dem frühesten Eintrittstermin per E-Mail.



Joana Bergmann
04551 - 808 60 87
j.bergmann@spinnrad.de



Beginn der Tätigkeit:
schnellstmöglich
Arbeitszeit:
Vollzeit
Arbeitsverhältnis:
Unbefristet