

THE POWER OF LOYALTY STARTS WITH YOU!



Loyalität entsteht durch Wertschätzung, Engagement und starke Partnerschaften – dafür steht Awardit! Mit internationaler Stärke und lokaler Kompetenz entwickeln wir ganzheitliche Loyalty-Lösungen für Kundenbindung, Mitarbeitermotivation und Verkaufsförderung. Was wir für unsere Kund:innen schaffen, leben wir selbst: Engagement fördern, Leistung anerkennen, Beziehungen stärken. Mit rund 300 Mitarbeiter:innen an acht Standorten in Europa gestalten wir die Zukunft der Loyalty-Branche, gemeinsam mit Menschen, die etwas bewegen wollen.

FIELD SALES MANAGER (M/W/D)

Du brennst für den Sales Bereich, überzeugst mit souveräner Kommunikation auf Augenhöhe und schaffst es, Entscheider:innen für dich und deine Lösungen zu begeistern? Du denkst unternehmerisch, handelst abschlussstark und bringst idealerweise bereits ein wertvolles Netzwerk mit? Dann solltest du diese Chance nutzen und Teil unseres Teams werden.

Dein Profil

- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du hast idealerweise mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst.
- Du überzeugst durch ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein sicheres Auftreten bei Kunden.
- Du arbeitest selbstständig, strukturiert und zielorientiert und übernimmst gerne Verantwortung für deinen Erfolg.
- Du besitzt eine hohe Eigenmotivation, Abschlussstärke und ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken.
- Du gehst sicher mit MS Office und CRM-Systemen um und sprichst zudem sehr gut Deutsch sowie Englisch.
- Du bringst Reisebereitschaft innerhalb deines Vertriebsgebiets mit.

Deine Aufgaben

- Du bist verantwortlich für die aktive Neukundenakquise sowie die professionelle Betreuung und Weiterentwicklung unserer Bestandskunden im B2B-Bereich.
- Du präsentierst und vertreibst unsere etablierten und innovativen Produkte sowie maßgeschneiderte Lösungen und überzeugst durch kompetente Beratung.
- Du erstellst individuelle Angebote, führst Vertragsverhandlungen und stehst in kontinuierlichem Austausch mit deinen Kunden.
- Du beobachtest kontinuierlich den Markt sowie den Wettbewerb und leitest daraus relevante Vertriebschancen und Optimierungspotenziale ab.
- Du bringst eigene Ideen und Impulse ein und trägst aktiv zur Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie und zum gemeinsamen Teamerfolg bei.

Selbstverständlich kannst du bei uns auch gut verdienen, vom Start weg erhältst du ein monatliches Fixum zzgl. einer attraktiven, leistungsabhängigen Provision. Wie viel auf deinem Gehaltszettel steht, bestimmen deine Qualifikationen, deine Erfahrung und dein Engagement.

Best of Benefits

+ Flexible Arbeitszeiten, Home Office
+ Einzigartige Urlaubsvorteile

+ Mitarbeiter:innen-Vorteilsshop
+ Gratis Kaffee, Obst und Müsli

+ Fun & Feiern: Sommerfest uvm.
+ und viele tolle weitere Benefits!



APPLY NOW!