

Vertriebsmitarbeiter (w, m, d) B2B im Classic Car Bereich

Was Dich erwartet:

Du hast Lust in einem aufstrebenden und visionären Start-Up Großes zu bewirken? Du möchtest innovative und neuartige Produkte verkaufen? Du triffst gern Entscheidungen, bist reisefreudig und hast Spaß am direkten Kundenkontakt? Dann suchen wir genau Dich.

Wir entwickeln, produzieren und vertreiben ein weltweit einzigartiges Sensorsystem für klassische Fahrzeuge, Motorräder und Boote – quasi ein Fitnessarmband für historische Motoren. Kabellos, modular, intuitiv - alles *Made by hoots*. Als besondere Herausforderung steht neben der technischen Entwicklung auch die Marktplatzierung für unser Produkt. Nach erfolgreicher Zielgruppenanalyse des klassischen Fahrzeugmarktes wirst du nationale als auch internationale B2B-Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen.

Du machst:

- + Beratung von Bestands- und Neukunden zu den vielfältigen Möglichkeiten unserer Produkte
- + Identifizieren potenzieller Neukunden (B2B & B2C) und Kontaktaufnahme (Telefon, Mail, Direkt)
- + nach einer strukturierten Einarbeitung übernimmst Du eigenverantwortlich die Verkaufsprozesse von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- + Eigenständige Koordination und Organisation von Vertriebsreisen (auch international)
- + Unterstützung bei der Weiterentwicklung unserer Produkte durch dein Kundenfeedback

Du bekommst:

- + ein dynamisches, kreatives und flexibles Arbeitsumfeld sowie attraktiven Kundenkreis
- + Freiraum für eigene Ideen
- + ein hohes Maß an Entscheidungsfreiheit und Verantwortung
- + Flexible Arbeitszeiten und attraktives Gehaltsmodell

Du kannst:

wichtig	Praxiserfahrung im Vertrieb oder in einem vertriebsnahen Tätigkeitsbereich, hohe Affinität zum Verkauf komplexer (Software-) Produkte, sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie sicheres und freundliches Auftreten gegenüber potenziellen Partnern und Kunden,
auch wichtig	gute und überzeugende sprachliche Fähigkeiten (Deutsch /Englisch), Technisches Verständnis, Reisefreudigkeit (auch international), Interesse an Oldtimern
gern gesehen	Abgeschlossene Kaufmännische Berufsausbildung, Sicherer Umgang mit MS Office, Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen
must have	Flexibilität, Eigenverantwortung, Lust was zu bewirken, Teamfähigkeit, Technikinteresse
nice to have	Kreativität, Filtern von Kundenfeedback

Wir brauchen von Dir:

Aussagekräftige und vollständige Bewerbungsunterlagen (vorzugsweise per PDF), gern mit Portfolio Deiner bisherigen Arbeiten und Projekte

Ab wann kanns losgehen: 01.08.2020

hoots classic GmbH

Frank Hermsdorf
+49 351 81081027
Frank.Hermsdorf@hoots.de