

Rotom ist ein dynamisches, international operierendes Unternehmen im Bereich der Dienstleistung für Logistikmittel. Das Leistungspaket umfasst Verkauf und Vermietung von logistischen Hilfsmitteln wie Paletten, Rollcontainer und Metallboxen. Darüber hinaus wickelt Rotom auch die Wartung von Paletten ab und kauft Paletten zurück. Zusammenfassend kann man sagen: Rotom optimiert die Logistik dank eines sorgfältig ausgewählten Angebots an logistischem Material für Transport und Lagerung.

Sie suchen eine abwechslungsreiche und spannende Aufgabe in einem zukunftssicheren Unternehmen? Dann haben wir die richtige Position für Sie als

Sales Manager (m/w/d)

Standort Hengersberg | Vollzeit | Homeoffice möglich

Sie sind ein leidenschaftlicher Vertriebsexperte und begeistern sich für die Gewinnung neuer Kunden? Sie möchten aktiv zum Wachstum eines erfolgreichen Unternehmens beitragen und Verantwortung für den Ausbau eines Vertriebsgebietes übernehmen? Dann werden Sie Teil unseres Teams!

Ihre Aufgaben:

Als **Sales Manager (m/w/d)** sind Sie verantwortlich für die aktive Entwicklung Ihres Vertriebsgebietes mit dem Ziel, nachhaltiges Umsatzwachstum und die Erreichung ambitionierter Vertriebsziele sicherzustellen. Zu Ihren Hauptaufgaben gehören:

- Aktive Akquisition von Neukunden und Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Identifikation und Bewertung neuer Geschäftspotenziale sowie Marktchancen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Aufbau, Pflege und Steuerung einer strukturierten Vertriebspipeline
- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses von der Leadgenerierung bis zum Vertragsabschluss
- Erstellung individueller Angebote sowie Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Entwicklung und Umsetzung regionaler Vertriebsstrategien und Sales-Pläne
- Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Erstellung von Forecasts, Reports und Vertriebsanalysen
- Pflege und Weiterentwicklung der CRM-Daten
- Enge Zusammenarbeit mit Customer Service, Finance, Operations und weiteren internen Fachbereichen
- Teilnahme an Messen, Netzwerkveranstaltungen und Branchen-Events zur Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Regelmäßige Kundenbesuche und Dienstreisen

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine ausgeprägte Vertriebsmentalität, arbeiten zielorientiert und haben Freude daran, neue Kunden zu gewinnen. Idealerweise bringen Sie Folgendes mit:
- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Vertriebsmanagement, Handelsmanagement, Wirtschaftswissenschaften, Supply Chain Management oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, Business Development oder Außendienst
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Verhandlungssicherheit bei Preis-, Vertrags- und Abschlussgesprächen
- Sicherer Umgang mit CRM- und ERP-Systemen
- Analytische und strukturierte Arbeitsweise
- Hohe Eigeninitiative, Abschlussstärke und Ergebnisorientierung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes
- Erfahrung in den Bereichen Logistik, Supply Chain, Verpackungen, Paletten, Pooling oder einem vergleichbaren B2B-Umfeld wünschenswert

Das bieten wir Ihnen:

- Unbefristete Festanstellung in einem wachstumsorientierten Unternehmen
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit großen Gestaltungsspielräumen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Kollegiales Arbeitsumfeld mit offener Unternehmenskultur
- Eine leistungsgerechte Bezahlung
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Flexible Arbeitszeiten innerhalb eines strukturierten Rahmens sowie die Option mobiles Arbeiten in Anspruch zu nehmen.
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Laptop und Mobiltelefon
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vermögenswirksame Leistungen

- Bikeleasing
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Corporate Benefits
- Mitarbeiterparkplatz

Warum diese Position wichtig ist:

In dieser Schlüsselrolle leisten Sie einen entscheidenden Beitrag zum weiteren Wachstum des Unternehmens. Sie erschließen neue Kunden, bauen langfristige Geschäftsbeziehungen auf und tragen maßgeblich dazu bei, Umsatz, Marktanteile und Profitabilität nachhaltig zu steigern.

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung – bevorzugt per E-Mail an:

bewerbung@rotom.de

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter: **www.rotom.de**

Werden Sie Teil unseres Erfolgs und gestalten Sie mit uns die Zukunft des Vertriebs!

Wir begrüßen Bewerbungen aller qualifizierten Personen unabhängig von Geschlecht, Alter, Herkunft, Religion, Behinderung oder sexueller Identität.