

Die BONAGO Incentive Marketing Group GmbH ist führender Anbieter von Belohnungslösungen für Marketing, Vertrieb und Personal. Angetrieben von der Leidenschaft für Beratung sowie der Expertise für den Markt, steht BONAGO mit flexiblen, individualisierbaren Motivationslösungen seinen Kunden zur Seite.

Kunden gewinnen und binden, Vertriebserfolge belohnen oder Mitarbeiter motivieren - die Belohnungsexperten bieten ein vielseitiges Angebot an Lösungen, basierend auf Gutscheinen, Zugaben und Incentives. Das Portfolio umfasst über 250 Premium-Partner aus den Bereichen Einkaufen, Reisen, Tanken, Kino sowie Lifestyle.

Für den Standort München suchen wir Sie ab sofort als

Sales Manager (m/w)

in Vollzeit

Ihre Aufgaben:

- | Schwerpunkt Ihrer Aufgaben ist die Akquise und Betreuung von Neu- und Bestandskunden (B2B) für die gesamte Bandbreite unseres Leistungsportfolios.
- | Dabei sind Sie für den kompletten Neukundengewinnungsprozess verantwortlich und gestalten in Zusammenarbeit mit den Kollegen im Innendienst den Ausbau der von Ihnen gewonnenen Kundenbeziehungen.
- | Zu Ihren täglichen Aufgaben gehören dabei die Identifizierung von relevanten Kunden und deren Bedarf, die Vereinbarung von Terminen mit Entscheidern namhafter Unternehmen, die Terminvorbereitung und -wahrnehmung (teilweise gemeinsam mit Experten aus den Fachabteilungen) und die Umsetzung der Ergebnisse im Anschluss.
- | Sie beraten unsere Kunden zur optimalen Auswahl und Ausgestaltung unserer Leistungen im Hinblick auf ihre konkrete Situation und erstellen entsprechende Angebote.
- | Die Pflege der Datensätze im CRM-System gehört ebenfalls zu den täglichen Dingen.

Was Sie mitbringen:

- | Ein Studium im Bereich der Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- | Sie verfügen bereits über mehrjährige Berufserfahrung, bzw. nachweisbare Vertriebserfolge, idealerweise im Bereich FMCG.
- | Sie zeichnen sich durch ausgeprägte Vertriebsorientierung und Kontaktfreudigkeit sowie ein sehr hohes Maß an Beratungskompetenz aus.
- | Sie sind kommunikationsstark und in der Lage, komplexe Sachverhalte sowohl schnell zu erfassen als auch prägnant und verständlich darzustellen.
- | Souveränes und professionelles Auftreten gegenüber Ansprechpartnern aller Ebenen und Sicherheit im Präsentieren vor Kunden sind für Sie selbstverständlich.
- | Sie handeln proaktiv und überzeugen durch diplomatisches Geschick im Umgang mit Kunden und im Team.
- | Ausgezeichnete MS-Office-Kenntnisse sowie Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen runden Ihr Profil ab.

Was Sie erwartet:

- | Platz für Ihre Ideen und den dazugehörigen Gestaltungsspielraum
- | Durch flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege haben Sie bei uns Raum für Ihre individuelle Entwicklung und Mitwirkung.
- | Attraktives Vergütungsmodell mit Fixgehalt, variablen Anteilen und Firmenwagen.
- | Ein hohes Maß an selbstständiger und eigenverantwortlicher Arbeitsweise.
- | Viel Unterstützung durch operative Teams zur Erreichung Ihres Vertriebs Erfolges.

Ihre Bewerbung:

Unser Team freut sich auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, Zeugnissen, Gehaltsvorstellungen und Ihrem möglichen Eintrittsdatum – vorzugsweise per E-Mail.

Ihr Ansprechpartner:

Axel Dietrich | BONAGO Incentive Marketing Group GmbH
Aschauer Straße 28 | 81549 München
E-Mail: bewerbung@bonago.de