Die besten Jobs für
Fach- und Führungskräfte

eXperts
consulting center

Vertriebskoordinator*in - B2B

Für unseren Kunden, die Textil Karntner GmbH & Co KG, suchen wir nach Verstärkung.

Das sind wir!

Das eXperts consulting center bringt Spitzenkräfte und Unternehmen zusammen. Bei unserem Kunden erwartet Sie ein erfolgreiches und wirtschaftlich gesundes Familienunternehmen, das auf langfristiges Denken, Qualität und nachhaltige Entwicklung setzt.

Wen suchen wir?

- Erfolgreich abgeschlossene höhere kaufmännische Ausbildung (mind. HAK, HLW, ... oder vergleichbar)
- Umfassende Berufserfahrung im B2B-Vertrieb wird vorausgesetzt, Führungserfahrung sowie erste Berührungspunkte in der Bekleidungsbranche sind von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie souveräner Umgang mit gängigen Office-Tools sind notwendig
- Führerschein B und Reisebereitschaft für planbare Kurz- oder Tagesreisen vor allem im DACH-Raum (Poolauto wird zur Verfügung gestellt)
- Strukturierte, zahlenorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie verbindliches Auftreten gepaart mit einem motivierenden Kommunikationsstil auf Augenhöhe und eine ausgeprägter Teamplayer-Mentalität

Was erwarten wir?

Als Vertriebskoordinator*in bei Textil Karntner arbeiten Sie eng mit den Unternehmensinhabern zusammen und gewinnen dabei Einblicke, die weit über den Vertrieb hinausgehen. Ihre Meinung zählt und Ihre Ideen sind gefragt. Darüber hinaus bietet die Position mittel- bis langfristige Entwicklungsmöglichkeiten weit über die ausgeschriebene Stelle hinaus – bis hin zur Übernahme erweiterter Führungsverantwortung.

- 360°-Betreuung und Weiterentwicklung langjährig bestehender Bestandskundenbeziehungen sowie proaktive Neukundengewinnung im B2B-Sektor
- Aktive Präsenz im Außendienst in mehreren europäischen Ländern (vor allem DACH-Region) im Zuge von planbaren Kundenterminen und fallweisen Messeauftritten
- Erster Ansprechpartner des internationalen Vertriebsaußendiensts mit umfassender Entscheidungskompetenz
- Leitung und aktive Steuerung des Vertriebsinnendiensts und bei Bedarf im Zuge der Erstellung von maßgeschneiderten Angeboten sowie Verkaufsabschlüssen unterstützend zur Seite stehen
- Entlastung der Geschäftsführung im Key-Account Management mithilfe von konsistenten Analysen und strategischen Optimierungen im Bereich der Flächenbewirtschaftung

Das erwartet Sie bei uns!

- Ihre Benefits



- Für diese Position ist ein Bruttomonatsgehalt von mindestens EUR 4.000 vorgesehen. Abhängig von Ihren Qualifikationen und Erfahrungen ist eine Überzahlung möglich.