

JOB PROFILE

INSIDE SALES MANAGER (m|w|d)

SCT Vertriebs GmbH | Mannol
Wedel bei Hamburg

JOB PROFILE

DAS UNTERNEHMEN | DIE ORGANISATION

Die Sudheimer Car Technik Vertriebs GmbH, kurz SCT Vertriebs GmbH, wurde 1994 gegründet und konnte sich seitdem als Anbieter hochwertiger Automotive-Schmierstoffe etablieren. Mit Werken in Litauen und Dubai, einer Distribution in 130 Ländern weltweit und einer Umsatzmenge von täglich über 1 Mio. Litern zählt das Unternehmen zu den führenden seiner Branche.

Vom deutschen Headquarter in Wedel aus werden die BeNeLux-Märkte sowie die DACH-Region erfolgreich betreut. Die SCT Vertriebs GmbH ist Marktführer im Onlinevertrieb von Schmierstoffen und verfügt auch im stationären Handel über eine sehr gute Marktposition, die durch Inhouse Sales Manager und ein Außendienst-Team betreut und kontinuierlich entwickelt wird.

Trotz dieser eindrucksvollen Erfolgsgeschichte hat sich das Unternehmen ein familiäres Miteinander, flache Hierarchien und eine „Du-Kultur“ mit kurzen Entscheidungswegen bewahrt.

In Kürze erfolgt die Eröffnung einer dritten Produktionsstätte. Damit folgt die SCT Gruppe ihrer Innovations- und Wachstumsstrategie und macht sich weiter unabhängig von Lieferanten und Zulieferern. Der Blick in die Zukunft ist also optimistisch und durchaus vielversprechend.

<https://www.mannol.de>
<https://m.sct-germany.de>

JOB PROFILE

DIE POSITION

Bei der zu besetzenden Vakanz des Sales Managers (m|w|d) handelt es sich um eine Neubesetzung einhergehend mit Umsatzwachstum und zunehmender Marktnachfrage. Die Aufgabe bietet viel Handlungsspielraum und Entscheidungsfreiheit in einem kleinen, eingespielten Team. Auch bietet sie interessante Entwicklungsmöglichkeiten für Quereinsteiger und Branchenneulinge.

Die Aufgabe erfordert wenig Reisetätigkeit und ist so ausgelegt, dass sie überwiegend vom Office in Wedel ausgeübt werden kann. Vereinzelte Kundentermine können bundesweit allein, mit einem/r Kollegen:in oder der Geschäftsleitung wahrgenommen werden.

Folgende Aufgaben vertrauen wir Ihnen an:

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kunden und Handelspartner durch individuelle Beratung und Serviceleistungen wie z.B. Analysen und Auswertungen
- Gewinnung neuer Kunden, primär Handelsketten und -partner, Einkaufsverbände oder auch neue Absatzgruppen (bspw. Baumärkte)
- Durchführung von vereinzelten Kundenbesuchen mit dem Ziel der Neukundengewinnung
- Die Marktbeobachtung zählt ebenso zu seinen Aufgaben wie der kontinuierliche Ausbau des persönlichen Netzwerkes
- Sie tauschen sich regelmäßig aus mit dem Außendienst sowie Ihren Inhouse Sales Kollegen:innen, dem Marketing, der Auftragssachbearbeitung sowie dem Finanz- und Rechnungswesen
- Zum Tagesgeschäft zählt das Arbeiten mit dem CRM-System sowie dem MS Office Paket, primär Excel
- Eine intensive Einarbeitung und ausführliches Onboarding ist gewährleistet

JOB PROFILE

DIE ANFORDERUNGEN

Als ideale/r Kandidat:in fühlen Sie sich wohl in einem familiären Umfeld, das Tradition mit Moderne verbindet. Sie mögen eine „Du-Kultur“ und schätzen kurze Kommunikationswege sowie ein respektvolles Miteinander. Sie verfügen idealerweise über Vertriebserfahrung in der Automotive-Branche und oder einem vergleichbaren technisch geprägtem Vertriebsumfeld.

Das bringen Sie am besten mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung – idealerweise in einem Unternehmen der Automotive-Branche
- Lust auf Verkauf
- Technisches Verständnis
- Sie sind vertraut mit servicerelevanten Kennzahlen
- Kenntnisse in der Steuerung und Entwicklung eines Kundenservicebereiches
- Sehr gute Deutschkenntnisse (schriftlich und mündlich)
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Kommunikationsstärke und Durchsetzungsfähigkeit
- Eine strukturierte Arbeitsweise
- Freude an echter Teamarbeit

JOB PROFILE

AUCH DARAUF KÖNNEN SIE SICH FREUEN...

- Eine gestaltende Tätigkeit in einem familiären Umfeld
- Ein nettes Team mit engagierten und hilfsbereiten Kollegen:innen
- Ein moderner Arbeitsplatz mit vollumfänglicher Ausstattung
- Altersvorsorge sowie diverse Sozialleistungen
- 30 Urlaubstage pro Jahr bei einer 5-Tage-Woche
- Raum für persönliche und berufliche Weiterentwicklung

KONTAKT

HAUSWIRTH & FRIENDS

Conventstraße 1
21335 Lüneburg
TEL +49 4131 28 43 403
MOBIL +49 171 71 71 101
MAIL ih@hauswirth-friends.de
WEB www.hauswirth-friends.de

