

Langweilige Verkäufer ...

... gibt es genug. Sie rufen mögliche Kunden an und wollen mal ihr Unternehmen vorstellen und dann einfach eine Anfrage bekommen – „zum rechnen“. Wenn's am Preis liegt, kann man ja drüber reden. Diese Botschafter des Preisverfalls erzählen viel, hören aber nicht zu und wissen eigentlich nichts über das, was der Kunde erwartet. Wer empfängt so jemanden gern? Wer hat dafür Zeit? Ihre Methode ist anders? Sie fragen zunächst statt zu reden? Sie bereiten sich vor und machen Besuchstermine mit Ideen und Vorschlägen? Ihre Kunden schätzen Sie deshalb als Gesprächspartner und Impulsgeber? Sie bauen dadurch Beziehungen auf statt Einzelaufträge zu jagen? Dann sollten wir ins Gespräch kommen für die Position

Verkauf und Keyaccount Rollenoffset Norddeutschland (m/w)

Unser Mandant ist ein hochkompetentes vollstufiges Unternehmen mit 210 Mitarbeitern in Süddeutschland und spezialisiert auf die Produktion von Zeitschriften und Katalogen. In diesem Segment gibt es viele Möglichkeiten und positive Tendenzen zur Differenzierung. Die Produkte ändern sich – Individualisierung und digitale Vernetzung sowie Vermarktung sind nur einige Stichworte. Ein breites Feld für Ideen und Beratung sowie business development in Umfeldthemen. Sie haben Fachkompetenz und Erfahrungen in Print – ggf. auch im Bogenoffset – sind kreativ, engagiert und können begeistern? Ihre Stärken sind Ihr analytischer Verstand, Empathie und Ihre Fähigkeit zuzuhören. Sie sind Teamplayer aber durchaus auch eigenwillig, wenn es um Erfolg geht. Auch als high potential haben Sie eine Chance, wenn Ihre Persönlichkeit überzeugt. Vom Home Office beraten und akquirieren Sie Kunden in Norddeutschland bis nach Berlin und NRW. Alles weitere sollten wir besprechen – vertraulich natürlich – wenn Sie sich diese vielseitige Position zutrauen.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen per E-Mail direkt an Herrn Michael Dömer, der Sie dann gerne berät, ob's passt.



Michael Dömer

Unternehmensberatung
Personalberatung
Management-Coaching

21514 Güster/HH, Am Moorweg 28
0 41 58 / 88 210
doemer@doemer-ub.de
www.michaeldoemer.com