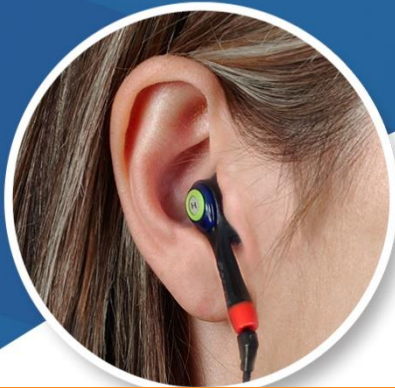


Kommen Sie zu Cotral



Cotral ist weltweit der führende Hersteller von individuell angepassten Gehörschutzlösungen und vertreibt diese an Unternehmen, um das Hörvermögen lärmexponierter Arbeitnehmer zu schützen.

Über 26.000 große, mittlere und kleine Betriebe vertrauen auf unsere Kompetenz – darunter Unternehmen wie Danone, ThyssenKrupp Stahl, Saint Gobain und Bayer. In Deutschland haben wir ca. 5000 Kunden.

Seit über 20 Jahren wachsen wir überdurchschnittlich. Auch für die Zukunft haben wir uns viel vorgenommen. Ziel ist es, in den nächsten Jahren unser Vertriebsteam weiter auszubauen sowie neue Stellen im Innen- und Außendienst zu schaffen.

Zur Verstärkung für unseren Standort in Saarbrücken suchen wir:

eine/n Junior Account Manager (M/W) B2B Außendienststeinsätze deutschlandweit

Sie suchen eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit und möchten gerne im Vertrieb tätig werden? Nutzen Sie Ihre Chance für einen erfolgreichen Start im Vertrieb und bewerben Sie sich bei Cotral. Wir geben Ihnen alles an die Hand für den erfolgreichen Start in Ihre Vertriebskarriere. New York, Tokio, Rio können wir nicht bieten, aber Hamburg, Berlin und München sind dabei. Ihr Einsatzgebiet wird die gesamte Republik sein. Sie sind immer da „wo es gerade brennt“ und unterstützen die Kollegen, wenn es mal besonders „brennig“ wird.

[Ihre Aufgaben im Außendienst]

- ✓ Regelmäßige Vertretung und Unterstützung der Außendienstmitarbeiter deutschlandweit
- ✓ Professionelle Kundenbetreuung – von der Anfertigung von Ohrabdrücken der zukünftigen Nutzer bis hin zum After-Sales-Service
- ✓ Durchführung von Schulungen zur Sensibilisierung der Risiken durch Lärm

[Ihr Profil]

- ✓ Spaß am Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen
- ✓ Ausgeprägtes Kommunikationstalent
- ✓ Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- ✓ Sicheres Auftreten
- ✓ Anpassungsfähigkeit
- ✓ Selbständige Arbeitsweise
- ✓ Hohe Reisebereitschaft

[Ihre Aufgaben im Innendienst]

- ✓ Vermarktung und Verkauf unserer Hörschutzlösungen an Bestandskunden aus dem B2B-Segment
- ✓ Akquisition von neuen Kunden in enger Zusammenarbeit mit unseren Außendienstmitarbeitern
- ✓ Vereinbarung von Terminen für die Außendienststeinsätze

Wir berücksichtigen auch gerne Bewerbungen von Berufseinsteigern und Quereinsteigern, die erste Erfahrungen im Außendienst sammeln möchten.

[Wir bieten]

- ✓ Unbefristeter Arbeitsvertrag
- ✓ Eine 3-wöchige professionelle Schulung bezüglich unseres vielseitigen Produkt- und Dienstleistungsspektrums
- ✓ Eine intensive Einarbeitung in die professionelle Vertriebsmethodik von Cotral
- ✓ Ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- ✓ Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Entwicklungsperspektiven in einem sehr dynamischen Umfeld
- ✓ Kontinuierliche Weiterbildung
- ✓ Grundgehalt + Prämien
- ✓ Bereitstellung eines Firmenfahrzeugs und Firmenhandys für die Außendienststeinsätze

[Klingt interessant?]

Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: bewerbung@cotral.de. Fragen vorab beantwortet Ihnen gerne Anna Rellensmann unter Telefon +49 (0) 681 9659 0032. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Ihr Gehör ist einzigartig: Schützen Sie es! -----