

Alles dreht sich bei uns um die Themen mobile Energie und Kommunikation mit kundenspezifischen Audiozubehörlösungen.

Die BATSTAR GmbH entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Energiespeicher, moderne Ladetechnik und professionelles Audiozubehör. Wir sind zu einem starken globalen Unternehmen gewachsen, das eine hervorragende Perspektive besitzt. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen im In- und Ausland. Wir verfolgen das klare unternehmerische Ziel, in unseren Märkten führend zu sein.



Wir suchen zum nächstmöglichen Termin ein neues Mitglied in einem jungen, engagierten Team mit spannenden Herausforderungen als

## Sales Manager (m/w)

für den Verkauf von professionellem Funkgerätezubehör (PMR)

Mit der rasanten Entwicklung von der analogen in die digitale Funktechnik steigen auch die Anforderungen unserer Kunden an professionelle Akkumulatoren, Ladegeräte und Audiolösungen. Sie sind verantwortlich für die Ausweitung unserer Marktpräsenz und dafür, dass unsere bestehenden Kunden professionell betreut werden.

### Ihr Aufgabengebiet:

- Analyse, Identifizierung und Erschließung neuer Marktpotentiale und Umsatzausbau in den vorhandenen Absatzmärkten
- Neukundengewinnung: Von der Kaltakquise durch strukturierte Ansprache per Telefon oder vor Ort bis zum Abschluss und Betreuung des Kunden
- Retouren- und Reklamationsbearbeitung
- Nationaler- und internationaler telefonischer und schriftlicher Kundenkontakt
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angebotskalkulation und -erstellung
- Komplette Vertragsprüfung, Auftragsbearbeitung, Terminierung, Abwicklung und Überwachung
- Planung, Erstellung und Umsetzung von Marketing- und Verkaufsaaktionen
- Erstellung von Präsentationen, Reports und Statistiken

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sowie idealerweise ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine Fort- oder Weiterbildung in dem Bereich. Aber auch Studienabbrechern oder Quereinsteigern geben wir eine Chance.
- Adäquate Berufserfahrung im aktiven nationalen und internationalen, eigenverantwortlichen Vertrieb mit Leidenschaft für das Beraten und Verkaufen
- Eine schnelle Auffassungsgabe, Verantwortungsbereitschaft und Begeisterungsfähigkeit
- Ausgeprägtes verkäuferisches Denken und Handeln, sowie ein überdurchschnittlicher Qualitätsanspruch
- Analytische und organisatorische Fähigkeiten
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten und ein sicheres, freundliches und verbindliches Auftreten
- Sichere Anwendung von MS Office, insbesondere in Word und Excel, sowie Erfahrungen in den gängigen Web-Anwendungen. Kenntnisse in Sage sind von Vorteil
- Muttersprache deutsch und sehr gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Selbständige, strukturierte, sorgfältige und zielorientierte Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick
- Freude an eigenständiger Arbeit innerhalb eines verantwortungsbewussten Teams

Wir bieten Ihnen:

- Eine Interessante Tätigkeit in einem offenen, dynamischen Arbeitsklima
- Einen soliden Arbeitsplatz in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen
- Eine hohe Eigenverantwortung mit vielen Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Kurze und schnelle Entscheidungswege

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns Ihre vollständige und aussagekräftige Bewerbung (gerne auch via Mail) mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

BATSTAR GmbH  
Kennwort „Bewerbung“  
Ungerather Straße 87  
41366 Schwalmtal  
E-Mail: s.klan@batstar.de