DESOTEC – B2B Manager Kundenakquise – Deutschland Süden (m/w/d)

Stellenangebot: B2B Manager Kundenakquise – Deutschland Süden (m/w/d)

Sind Sie begeistert davon, Türen bei Kunden zu öffnen, indem Sie sie von hervorragenden Lösungen zur Reinigung überzeugen? Ist Prospektion und das Gewinnen neuer Kunden Ihre zweite Natur? Möchten Sie mit uns für eine sauberere Zukunft kämpfen? Dann bewerben Sie sich als unser neuer **B2B Client Acquisition Manager – Deutschland.**

Wer ist DESOTEC?

DESOTEC ist ein internationales Umweltunternehmen, das die Welt mit nachhaltigen **mobilen Filtrationslösungen für die Reinigung von Flüssigkeiten und Gasen schützt.**
Wir haben **etwa 450 Mitarbeiter, die unter der Bezeichnung Generation D.** vereint sind. Sie alle engagieren sich leidenschaftlich dafür, die Welt durch positive ökologische Veränderungen in allen Branchen zu schützen. DESOTEC wurde 2021 von Private-Equity-Fonds unter der Leitung von **Blackstone** übernommen.

Was macht ein B2B Client Acquisition Manager – Deutschland bei DESOTEC?

- **Entwicklung neuer Geschäftsbereiche:** Als *Sales Hunter* liegt Ihr Hauptaugenmerk darauf, neue Geschäftsmöglichkeiten in unseren strategischen Zielmärkten zu generieren, zu schaffen, zu managen und zu entwickeln.
- **Technische und kommerzielle Lösungen:** Unterstützen Sie potenzielle Kunden mit technischen und kommerziellen Lösungen und nutzen Sie die Expertise unserer internen Anwendungsspezialisten. Sie passen die Lösungen an die spezifischen Bedürfnisse der potenziellen Kunden an.
- **Opportunity Management:** Verfolgen und verwalten Sie aktiv Geschäftsmöglichkeiten in unserem CRM-System. Pflegen Sie regelmäßigen Kontakt mit potenziellen Kunden auf verschiedenen Ebenen, einschließlich Einkauf, Verfahrenstechnik und Anlagenmanagement.
- **Angebotsmanagement:** Erstellen und präsentieren Sie Angebote und bearbeiten Sie eingehende Anfragen schnell und effizient.
- **Erweiterung der Kundenbasis:** Nutzen Sie aktive Akquise-Techniken, um unsere Kundenbasis in Ihrer zugewiesenen Region auszubauen. Dies kann die Teilnahme an internationalen Fachmessen mehrmals im Jahr umfassen.
- **Häufige Reisen:** Seien Sie bereit, regelmäßig innerhalb Ihrer Region zu reisen, einschließlich gelegentlicher Übernachtungen. Gelegentliche Reisen zu unserem Hauptsitz in Belgien können ebenfalls erforderlich sein.
- **Engagement vor Ort:** Verbringen Sie einen großen Teil Ihrer Zeit unterwegs (~3 Tage pro Woche), um potenzielle und bestehende Kunden zu treffen, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.

Klingt das spannend für Sie? Dann werfen Sie einen Blick auf das Profil unten und sehen Sie, ob Sie sich darin wiederfinden!

Wie sieht Ihr Team als B2B Client Acquisition Manager – Deutschland aus?

Als B2B Client Acquisition Manager in Deutschland werden Sie Teil eines Teams von sechs motivierten und engagierten Vertriebsmitarbeitern. Dieses Team arbeitet eng mit unseren zwei internen Vertriebsmitarbeitern zusammen. Darüber hinaus gehören Sie zu einem Netzwerk von insgesamt 42 CAMs in ganz Europa. Sie berichten

direkt an den Regional Business Director (RBD).

Wer sind Sie als B2B Client Acquisition Manager – Deutschland?

- Nachweisbare Erfahrung im erfolgreichen Vertrieb, mit Schwerpunkt auf der Gewinnung neuer Kunden.
- Ausgeprägte technische Affinität, um komplexe Lösungen zu verstehen und effektiv zu kommunizieren. Berufserfahrung in den Bereichen Biogas, Chemie, Wasseraufbereitung, Bodensanierung oder Umwelttechnologien ist ein Plus.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Selbstmotivation, Zielorientierung und eine echte *Hunter*-Mentalität.
- Bereitschaft zu häufigem Reisen, einschließlich Übernachtungen.
- Fließend in Deutsch und Englisch; zusätzliche Sprachen sind von Vorteil.

Wenn Sie nicht alle Anforderungen erfüllen, sich aber in unseren drei Kernwerten – **Teamwork, Exzellenz und Hingabe** – wiedererkennen, laden wir Sie herzlich ein, sich zu bewerben!

Was erwartet Sie bei uns?

Ihre unermüdliche Hingabe und Begeisterung wird bei uns großzügig belohnt:

- **Ein wettbewerbsfähiges Gehalt:** Wir garantieren Ihnen ein (mehr als) wettbewerbsfähiges Grundgehalt, abhängig von Ihrer Erfahrung.
- **Zusatzleistungen:** Profitieren Sie von einem Firmenwagen, einem Smartphone (iPhone) mit Mobilfunkvertrag und weiteren Vergünstigungen.
- **Rabatte durch Partnerschaften:** Als Teil der Blackstone-Gruppe genießen alle internen Mitarbeiter von DESOTEC Rabatte in BRE-Hotels (einer Sammlung von Hotels und Resorts, die zu Blackstone gehören).
- **Work-Life-Balance / Hybrides Arbeiten:** Arbeiten Sie bequem von Ihrem Homeoffice aus. Diese flexible Arbeitsweise ermöglicht es Ihnen, den Arbeitstag entspannt zu beginnen und gleichzeitig eine hohe Eigenständigkeit zu genießen.
- **Flexible Urlaubsplanung:** Sie erhalten 24 bezahlte Urlaubstage und können zusätzlich bis zu 10 unbezahlte Urlaubstage nehmen – insgesamt also bis zu 34 Urlaubstage.
- **Persönliche und berufliche Weiterentwicklung:** Nutzen Sie ein umfangreiches Angebot an Schulungen, um persönlich und beruflich zu wachsen.
- **Spaß und Entspannung:** Regelmäßige Afterwork-Events und andere Teamaktivitäten sind Teil unseres Arbeitsalltags. Jedes Team hat auch ein Teambuilding-Budget – wie Sie es nutzen, bleibt Ihnen überlassen!

Unsere Mission:

Bei DESOTEC setzen wir uns für eine sauberere, grünere Welt ein. Unser Ziel ist es, die Umwelt zu schützen und positive ökologische Veränderungen in allen Branchen zu fördern. Sehen Sie sich unsere Mission in unserem Purpose-Movie an.

Neugierig auf Ihren potenziellen Arbeitgeber? Besuchen Sie www.desotec.com und folgen Sie uns auf LinkedIn, Facebook und Instagram unter @desotec.

https://www.desotec.com/en