

Waldhausen ist einer der weltweit führenden Anbieter von Reitsportartikeln mit Sitz in Köln.

Seit 1836 beliefern wir den Fachhandel mit hochwertigen Artikeln für Pferd und Reiter. Unsere Marken E-L-T, SWING und Waldhausen sind europaweit erfolgreich im Reitsport etabliert. Unser Sortiment umfasst mehr als 12.000 Produkte, die wir aus der ganzen Welt importieren und in über 70 Länder vertreiben.

Wir wollen unseren Kunden stets das Beste bieten! Dafür arbeiten wir täglich mit einem hohen Qualitätsanspruch und viel Leidenschaft daran, uns, unsere Leistung und unsere Produkte ständig weiterzuentwickeln.



Für unser Team suchen wir Sie als:

Sales Manager B2B (m/w/d) –

für den internationalen Vertrieb

Ihre Aufgaben

- Sie sind zentrale Ansprechperson für unsere internationalen B2B-Fachhandelskunden und arbeiten eng mit unserem Außendienst zusammen
- Sie betreuen und entwickeln einen bestehenden Kundstamm weiter und tragen aktiv zum Ausbau und Erfolg Ihres Vertriebsgebietes bei – dies in enger Zusammenarbeit mit der Verkaufsleitung und der Geschäftsleitung
- Sie begleiten den vollständigen Auftragsprozess und stellen eine verlässliche Nachverfolgung sicher
- Sie setzen verkaufsfördernde Maßnahmen strukturiert um und unterstützen damit nachhaltig unseren Vertriebserfolg
- Sie vertreten unser Sortiment professionell auf nationalen und europäischen Fachmessen
- Sie wirken bei der Bearbeitung von Reklamationen lösungsorientiert mit
- Sie analysieren kundenspezifische Daten und leiten daraus wertvolle Impulse für den vertrieblichen Erfolg ab

Deshalb passen Sie zu uns

- Kunden zu begeistern ist für Sie Anspruch und Motivation – dabei treten Sie verbindlich, serviceorientiert und teamfähig auf
- Idealerweise verfügen Sie über fundierte Reitsportkenntnisse und bringen Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden mit
- Sie haben mindestens eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und bringen Berufserfahrung im Vertrieb mit
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus; weitere Fremdsprachen sind willkommen
- Sie sind offen für Geschäftsreisen innerhalb Europas und schätzen die Möglichkeit, Kunden persönlich zu begegnen, Beziehungen zu vertiefen und neue Marktimpulse zu gewinnen
- Der sichere Umgang mit MS Office und idealerweise einem Warenwirtschaftssystem ist für Sie selbstverständlich

Das erwartet Sie

- Abwechslungsreiche und spannende Aufgabe im Vertrieb, in die Sie Ihr Fachwissen einbringen und vertiefen können
- Offene Atmosphäre mit kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen
- Intensive Einarbeitung durch gezieltes Training und Produktschulung
- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen, mittelständischen Unternehmen mit angemessener Vergütung
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktive Mitarbeiterkonditionen auf unser Sortiment
- Kostenlose Parkmöglichkeit direkt am Firmengebäude, Möglichkeit zum vergünstigten Aufladen von E-Autos



Wir haben Ihr Interesse geweckt?
Dann bewerben Sie sich direkt über unser
Karriereportal:
<https://karriere.waldhausen.com>

Waldhausen GmbH & Co. KG
Silke Adams
Von-Hünefeld-Straße 53
50829 Köln
www.waldhausen.com

