



Vertriebsmitarbeiter / Sales Manager (w/m/d) im Stahlhandel

Anstellungsverhältnis

Vertrieb und Einkauf

Einsatzort

Hartmannsdorf

Start

Start ab sofort

Ihr Profil

- Eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein abgeschlossenes Studium mit relevantem Bezug
- Erste Berufserfahrung im Bereich Vertrieb oder Einkauf, wünschenswert in einer vergleichbaren Branche im Bereich Groß- und Außenhandel – jedoch nicht zwingend erforderlich!
- Ein fundiertes kaufmännisches Verständnis sowie ein analytischer und unternehmerischer Weitblick
- Eine ausgeprägte Kundenorientierung, hohe Akquisitionstärke, Verhandlungsgeschick und eine exzellente Kommunikation bilden Ihr Vertriebs-Gen
- Ein sicheres Auftreten sowie selbständiges und organisiertes Arbeiten mit einer ausgeprägten Hands-On-Mentalität
- Vertrauter Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und erste Erfahrungen in CRM-Systemen
- Reisebereitschaft sowie Besitz einer Fahrerlaubnis der Klasse B
- Freude an der Arbeit in mittelständischen Strukturen mit kurzen Entscheidungswegen
- Eine dienstleistungs- und serviceorientierte Einstellung gepaart mit einer gelebten Teamkollegialität runden Ihr Profil ab

Perfektion ist nicht erforderlich und Karrierewege müssen nicht immer gerade verlaufen. Bewerben Sie sich jetzt - auch wenn Sie nicht alle Voraussetzungen mitbringen!

Ihre Aufgaben

Sie sind unser guter „Draht zum Kunden“ und sorgen dafür, dass diese sich bei uns bestens aufgehoben fühlen. Übernehmen Sie die Schlüsselrolle bei der Sicherung der Kundenzufriedenheit und nutzen Sie die einzigartige Möglichkeit, einen für uns strategisch wichtigen Produktbereich mit viel Freiraum weiterzuentwickeln. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft unseres Vertriebs und setzen neue Maßstäbe in der Branche!

- Sie stehen als erster Ansprechpartner und Experte für unsere Kunden zur Verfügung, beraten und betreuen diese in diversen Fragestellungen und pflegen proaktiv eine lösungsorientierte Zusammenarbeit.
- Sie präsentieren nach Kundenwunsch maßgeschneiderte Produkte und verantworten das Angebotsmanagement: Von der Angebotserstellung, über die Verhandlung bis zur Vertragsunterzeichnung und Auftragsabwicklung.
- Im kombinierten Innen- und Außendienst identifizieren und akquirieren Sie neue Kunden (B2B) und bauen langfristig angelegte Partnerschaften aus.
- Sie vertreten das Unternehmen auf relevanten Messe- und Branchenveranstaltungen und steigern durch aktive Netzwerkarbeit die Markenpräsenz.
- Durch die kontinuierliche Beobachtung von Branchen- und Markttrends leiten Sie strategische Maßnahmen ab und sind somit dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus.
- Sie arbeiten eng mit anderen Vertriebsteams zusammen und wirken aktiv im bereichsübergreifendem Projektgeschäft mit.

Was wir bieten

Es ist schon etwas Besonderes, in einem mittelständisch geprägten Familienunternehmen zu arbeiten, sich aber





gleichzeitig auf die herausragende Marktposition einer finanzstarken Unternehmensgruppe verlassen zu können.

- Ein solides wirtschaftliches Umfeld bei einer sehr erfolgreichen mittelständischen Unternehmensgruppe in Familienhand. Eine der ersten Adressen der Branche!
- Die Möglichkeit, sich in Ihrem Kundenbereich selbstständig und eigenverantwortlich zu entfalten
- Begleitung während der Einarbeitungsphase
- Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen
- Arbeit in einem modernen Umfeld mit langfristiger Perspektive
- Flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege
- Viel Gestaltungsspielraum in richtungsweisenden Projekten
- Mitarbeiter-Benefits, z.B. Rabatte durch Unternehmenskooperationen, Bike-Leasing
- Attraktive konditionelle Rahmenbedingungen mit übertariflichen Leistungen und Sonderzahlungen
- Gute betriebliche Altersversorgung
- 30 Tage Urlaub
- Kostenlose Parkplätze
- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten





Dürfen wir uns kurz vorstellen?

SPAETER ist eine erfolgreiche Handelsgruppe für Stahl, Aluminium, Edelstahl, Kunststoffe und Rohstoffe mit fast 1.500 Mitarbeitenden und über 2 Mrd. Umsatz an mehr als 25 Standorten bundesweit. Unsere Erfolgsbasis: Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, beste Kunden- und Lieferantenbeziehungen, zielgerichtete Investitionen und ein modernes Management.

Die **SASTA Stahlhandelsgesellschaft** wurde im November 1991 von Frank Dietz gegründet. Die Handelstätigkeit begann in Limbach-Oberfrohna im Februar 1992 und umfasste die Produktgruppen Blankstahl, Qualitätsstahl, Walzstahl und Rohre. In der folgenden Zeit wurde auch Edelstahl, Grauguss und Aluminium in das Sortiment eingeordnet.

→ [Zur Website von Hartmannsdorf](#)

Klingt interessant?

Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail, Onlineformular oder per Post.



Hartmannsdorf

Thomas Hartmann

Mühlauer Straße 10
09232 Hartmannsdorf

Tel: +49 3722 6331 0
Mail: bewerbung@sasta.de

