



Die **LINGEMANN GMBH** hat sich in den vergangenen 75 Jahren darauf spezialisiert, Industriekunden mit Verbrauchsgütern durch individuelle und maßgeschneiderte Konzeptlösungen im C-Teile Management zu unterstützen. Als Systemlieferant optimiert Lingemann Prozesse, garantiert die Versorgungssicherheit und spart Prozesskosten ein. Lingemann GmbH ist der Partner rund um das Thema Beschaffung, Lager, Logistik und Lieferung, Supply Management sowie spezifische Lösungen wie Sonderbeschaffung und Einmalbedarfe europaweit. Mit der integrierten BOOSTRACK GmbH erhalten unsere Kunden zudem die optimale Schnittstelle zum Einstieg in die digitale Materialwirtschaft.

Wir suchen ab sofort am Standort **Brühl** in Vollzeit

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (B2B) (M/W/D) IN VOLLZEIT

GESTALTEN SIE MIT UNS DIE ZUKUNFT UND DEN ERFOLGSKURS VON LINGEMANN:
INNOVATIV, DIGITAL, MATERIALWIRTSCHAFT 4.0

IHRE AUFGABEN

- > Betreuung, Beratung und strategische Weiterentwicklung unserer Neukunden – von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung
- > Kundenindividuelle Konzepterstellung sowie Präsentation der Ergebnisse bei potenziellen Kunden
- > Erkennen und Erschließen von Markttrends, Marktpotenzialen und Wettbewerbsbeobachtung
- > Terminkoordination und -überwachung
- > Durchführung von Präsentationen, Schulungen und Webinaren
- > Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen

WAS SIE IDEALERWEISE MITBRINGEN

- > Eine kaufmännischen Hintergrund – ganz gleich ob als Ausbildung oder Studium, mit mehrjähriger Erfahrung im B2B-Business-Alltag
- > Sie überzeugen durch Ihre Vertriebserfahrung und Akquisitionsstärke, insbesondere in der Neukundengewinnung. Dienstleistungen und Produkte konnten Sie mit nachweislichem Erfolg vertreiben
- > Sie haben Erfahrung im Kontakt mit Industriekunden, Logistikprozessen sowie dem Handel
- > Sicherer Umgang mit den MS Office Produkten
- > Kontaktfreude und Kommunikationsfähigkeit: ganz gleich ob am Telefon, per Email oder über Social Media: Sie kennen und nutzen alle Möglichkeiten bei Ihrer Arbeit
- > Kunden- und Serviceorientierung: Sie besitzen ein Gespür für Ihre Kunden und können diese durch Ihr sicheres Auftreten für Ihre Themen gewinnen und begeistern
- > Sie verbinden Motivation, eigenverantwortliches Handeln mit Engagement und Zuverlässigkeit
- > Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift



Wir bieten Ihnen anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben sowie die Arbeit in einem hochmotivierten und kompetenten Team sowie:

- > Regelmäßige Arbeitszeiten von Montag bis Freitag
- > Attraktive Vergütungsmodelle, Urlaubs- /Weihnachtsgeld, betriebliche Altersvorsorge
- > E-Bike Leasing
- > Flache Hierarchien mit offener Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen
- > Persönliche und fachliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- > Berufliches Entwicklungspotenzial

Wir freuen uns über Ihre aktive Mitgestaltung der Position.

INTERESSIERT?

Dann werden Sie Teil der Lingemann Familie und bereichern Sie unser Team.

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Nicole Heinzmann:

bewerbungen@lingemann.com

Lingemann GmbH
Immendorfer Str. 2, 50321 Brühl

