

Vertriebskoordinator (m/w/d)

Wittker + Partners ist eine erfahrene Personalberatung und seit über 15 Jahren, sowohl im „Direct Search“ als auch in der Arbeitnehmerüberlassung tätig. Wir verstehen uns als bodenständiges, inhabergeführtes Unternehmen mit hoher sozialer Verantwortung. Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Unser Anspruch, immer etwas mehr zu tun als unsere Kunden erwarten, treibt uns an.

Unser Kunde ist eine starke Personaldienstleistungsmarke mit einer klar definierten Expansionsstrategie und einer großen Anzahl von Niederlassungen im In- und Ausland. Unser Kunde konzentriert sich überwiegend auf die Arbeitnehmerüberlassung von Fachkräften in den Bereichen: gewerblich-technisch, kaufmännisch und medizinisch. Dabei arbeitet er im Auftrag von renommierten, namhaften Unternehmen aus verschiedenen Branchen, vom mittelständischen Unternehmen bis hin zum Großkonzern.

Ihre Aufgaben

- Sie sind verantwortlich für alle Vertriebslichen Geschäftsprozesse im Vertriebsgebiet auf Kunden- wie Interessentenseite
- Sie entwickeln neue Vertriebsstrategien und leiten, in Zusammenarbeit mit den Niederlassungsleitern, die operative Umsetzung und Analysieren die Ergebnisse
- Sie analysieren potenzielle Zielmärkte in den unterschiedlichen Vertriebsregionen und unterstützen die lokalen Niederlassungen bei der Planung und Umsetzung ihrer Marktbearbeitungsstrategien
- Sie bauen in eigenständiger Weise neue Großkundenprojekte auf und koordinieren die erfolgreiche Umsetzung mit den Niederlassungen
- Sie unterstützen die Niederlassungen bei der Akquise von Rahmenvertragspartnern und bei der Ausarbeitung der Verträge
- Durch Ihre vorgelebte „Hands-on-Mentalität“ schaffen Sie es, Ihre Mitarbeiter (m/w/d) zu begeistern und die Vertriebskultur weiter zu stärken
- Sie koordinieren und optimieren das Cross-Selling für die Unternehmensgruppe
- Sie helfen die Ergebnisse und Ziele der Vertriebler zu erreichen
- Sie organisieren und leiten Vertriebsschulungen

Ihr Profil

- Einschlägige Berufserfahrung in der Personaldienstleistung
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund
- Führungserfahrung
- Gestandene Vertriebspersönlichkeit mit „Hands-On Mentalität“
- Eigenständiges und kundenorientiertes Arbeiten, auch in dynamischen Situationen
- Unternehmerisches Denken
- Motivierende Persönlichkeit mit der Fähigkeit, bei anderen die Leidenschaft für den Vertrieb zu entfachen
- Reisebereitschaft

Ihre Vorteile

- Wir bieten eine leistungsorientierte Vergütung, die sich aus einem fixen und einem variablen Anteil zusammensetzt
- Sie erhalten einen Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Sie werden durch fortlaufende Schulungen und internen Coachings gefördert
- Sie profitieren von der auf Kontinuität ausgerichteten Philosophie eines inhabergeführten Unternehmens und nutzen flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Großartige Firmen- und Teambuildingevents
- Arbeitgeberzuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen
- Mitarbeiterrabatte bei über 600 Marken wie Zalando, Apple & Co.
- Kostenlose Getränke und Obst
- Wachstumsstarkes Unternehmen
- Modernes und internationales Arbeitsumfeld