

Um unseren Wachstumskurs fortzusetzen, suchen wir per sofort

MITARBEITER/IN VETRIEBSMARKETING im Vertrieb & Verkauf (m/w/d)

Die datalog Werbemittel GmbH ist einer der führenden Werbemittellieferanten in Deutschland. Weiter stehen wir für qualitativ hochwertige, anspruchsvolle Lifestyle- und Gebrauchsartikel, die wir für namenhafte Konzerne entwickeln und fertigen. Schwerpunkte sind die Beschaffung von On- und Inpackartikeln für die Konsumgüterindustrie in Europa sowie die Bereitstellung von Online-Shops für international tätige Großunternehmen. Wir sind mit eigenen Büros in China und in Hongkong vertreten. Unser Stammsitz befindet sich in Bad Schwartau, Deutschland. Um unseren Wachstumskurs fortzusetzen, suchen wir schnellstmöglich eine/n:

Mitarbeiter/in Vertriebsmarketing im Vertrieb und Verkauf (m/w/d)

Du bist ein guter Kontakter und haben keine Scheu, persönlich und vor Ort auf Ihre Gesprächspartner zuzugehen und mit ihnen ins Gespräch zu kommen. Täglich neue Menschen in Ihrem Arbeitsumfeld kennenzulernen und sie zu beraten bereitet Ihnen Freude.

Wir bieten:

- Eine herausfordernde Stelle in einem erfolgreichen, gesunden & internationalen aufstrebenden Unternehmen
- Unbefristete Vollzeitstelle
- Ein teamorientiertes, offenes Betriebsklima mit netten Kolleginnen und Kollegen sowie flachen Hierarchien
- Ein interessantes Gehaltspaket mit umfangreichen Sozialleistungen
- Attraktive Entwicklungsmöglichkeiten
- Individuelle Weiterbildungsprogramme und Schulungsmöglichkeiten
- Ein freundliches, motiviertes Team, das Dich perfekt einarbeitet und Dir den Start bei der datalog leicht macht
- Eine betriebliche Altersvorsorge
- 30 Tage bezahlter Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten (Kernarbeitszeit 09:30 Uhr bis 15:00 Uhr)
- Kostenloser Kaffee, Tee und Wasser
- Teamausflüge runden ein erfolgreiches Jahr bei datalog ab
- Angenehme Anfahrt sowie ein großer Mitarbeiterparkplatz
- ... und Vieles mehr!

Deine Aufgaben:

- Ganzheitliche Betreuung und Steuerung von Projekten
- Marktbearbeitung und Beobachtung: Welche potenziellen Kunden können akquiriert werden
- Informationsgespräche mit Erstkontaktfirmen, welche selbstständig die datalog kontaktieren
- Neukundenakquise
- Führung von Jahresgesprächen zur Bedarfsermittlung und Zufriedenheitsanalyse.
- Steuerung von Zielpräsentation für die jeweiligen Marken.
- Stärkung der Zusammenarbeit mit den Markenmanagern
- Ausbau / Erweiterung der Ansprechpartner bei Großunternehmen
- gem. Maßnahmen zur Zielerreichung
- ABC Kundenanalyse und Kundenbewertung (Verhältnis Anfragen/Aufträge)
- Analyse laufender Projekte und strategische Vorschlagsplanung für Neu- und Bestandskunden
- Planung und Präsentation von Eigenwerbungs- und Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Redaktionelle Maßnahmen in Fachzeitschriften
- Strategische Markt- und Projektbeobachtung zur Bestimmung möglicher neuer Absatzmärkte

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, idealerweise mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- 3-jährige Berufserfahrung im Marketing- und/oder Vertriebsbereich
- Kommunikationsstärke und hohe Kundenorientierung
- Englisch verhandlungssicher, weitere Sprache von Vorteil (kein Muss)
- sicheres Auftreten, überzeugend und abschlussorientiert
- sicherer Umgang mit MS-Office
- sicherer Umgang mit Warenwirtschaftssystemen
- Teamfähigkeit
- Kreativität und Flexibilität
- zielorientiertes & selbstständiges Arbeiten
- Belastbarkeit und hohe Reisebereitschaft

AUF DEN GESCHMACK GEKOMMEN?

Dann schicke Deine Bewerbung
an folgende E-Mail Adresse:
tino.mueller@dlwm.de

Deine Ansprechpartner:
Tino Müller
Telefon: 0451/ 40 772 12