



Sales Manager (m/w/d)

Vollzeit, ab sofort, in Dresden, flexible Zeiteinteilung, Festanstellung

DermaPurge GmbH ist ein junges Technologie-Unternehmen und entwickelt und vertreibt innovative Hautreinigungslösungen für den Arbeitsschutz. Die neueste Entwicklung ‚pak-ex‘ setzt neue Maßstäbe und macht die Arbeit von Feuerwehren deutlich sicherer. Gemeinsam mit Dir etablieren wir ‚pak-ex‘ als Goldstandard für Feuerwehren, Schornsteinfeger und weitere betroffene Berufsgruppen. Das gelingt durch den stetigen Ausbau und die Koordination des Fachhandelsnetzwerks und Durchführung begleitender PR- und Marketing-Maßnahmen.

Darum ist es der richtige Job:

- Du hilfst Menschen, die der Gesellschaft helfen – du bringst mit pak-ex den neuesten Stand der Technik in den Arbeitsschutz und machst viele Arbeitsplätze sicherer.
- Deine eigene Arbeit hat bleibenden Einfluss und wird wertgeschätzt – im Team, bei den Kunden und Partnern.
- Du wirst Teil des Teams DermaPurge und etablierst mit uns eine Marke.
- Die Arbeitszeit und den Arbeitsalltag kannst Du Dir selbst flexibel so gestalten, wie es für die Umsetzung deines Bereichs sinnvoll ist, Home Office ist jederzeit möglich.
- Eine zusätzliche und attraktive variable Vergütung beteiligt Dich direkt an Deinem Erfolg beim Aufbau des Geschäftsbereichs.
- Du hast viel Gestaltungsspielraum, arbeitest selbstständig und eigeninitiativ – dennoch ist intensive Zusammenarbeit auf Augenhöhe, gegenseitige Unterstützung und Abstimmung im Team der Faktor für den gemeinsamen Erfolg.

Deine zukünftigen Aufgaben:

- Ausbau, Beratung und Betreuung des nationalen und internationalen Fachhandelsnetzwerks und Etablierung des Produkts in den Zielmärkten
- Produktpräsentationen, Verkaufsgespräche, Preisverhandlungen
- Planung und Durchführung von Schulungen für Vertriebspartner
- Erstellung von Verkaufsunterlagen
- Planung und Durchführung von begleitenden PR- und Marketing-Maßnahmen
- Markt- und Wettbewerbssituation beobachten und analysieren
- Bearbeitung von Projekten, Angebotserstellung, Auftragsabwicklung

Das bringst Du mit:

- idealerweise erste Berufserfahrung im Vertrieb, Business Development oder vergleichbaren Bereichen
- feuerwehrspezifische Kenntnisse oder Branchenkenntnisse von Vorteil
- selbstbewusstes Auftreten, hohe Sozialkompetenz und sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit und Zuverlässigkeit
- verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- sicherer Umgang mit MS Office Anwendungen, idealerweise auch mit einem CRM-System
- Lust auf eine eigenverantwortliche Tätigkeit und Teil eines jungen, wachsenden Start-Ups zu sein
- KFZ-Führerschein und Reisebereitschaft für Kunden-Gespräche

Du möchtest mehr erfahren?



Sprich uns an:

Jonas Schubert, 0351 4658 700, schubert@dermapurge.com

Max Schnepf, 0351 4658 713, schnepf@dermapurge.com



Unsere Website: www.dermapurge.com



Aktuelles bei LinkedIn: www.linkedin.com/company/dermapurge/

Bewerbung

Schreib uns einfach eine E-Mail an bewerbungen@dermapurge.com mit Lebenslauf und einigen persönlichen Worten.