

# FISMER

LECITHIN

FISMER LECITHIN GmbH • Veritaskai 2 • D-21079 Hamburg

## FISMER LECITHIN GmbH

Veritaskai 2

D-21079 Hamburg

Peer Lucas Fismer

T +49 (0) 40 303 8 444 - 16

F +49 (0) 40 303 8 444 - 20

[plfismer@fismer-lecithin.com](mailto:plfismer@fismer-lecithin.com)

[www.fismer-lecithin.com](http://www.fismer-lecithin.com)

07.12.2021

## Sales Manager (m/w/d)

### Wir schaffen Vertrauen durch Kompetenz und Sicherheit

Unsere Kunden schätzen an uns, dass wir die **persönliche Beratung** ernst nehmen und innerhalb kürzester Zeit das **richtige Produkt** in **höchster Qualität** zur Verfügung stellen können.

Wenn Sie mit dem richtigen Team im Hintergrund und Leidenschaft für den Vertrieb durchstarten wollen, heißen wir Sie herzlich Willkommen.

**Für unsere Zentrale in Hamburg-Harburg suchen wir ab sofort eine/n Sales Manager/in (m/w/d) in Vollzeit.**

### Unser Angebot an Sie:

- Sehr attraktives Vergütungsmodell
- Attraktive Sozialleistungen, wie z.B. HVV Karte und betriebliche Altersvorsorge
- Sehr gut angebundenes Büro im Herzen des Harburger Hafens
- Eine verantwortungsvolle Tätigkeit in einem internationalen stark wachsenden Unternehmen
- Zusammenarbeit in einem dynamischen Team mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein kollegiales Umfeld, das von Vertrauen und Offenheit geprägt ist
- Internationale Messen
- Persönliche und fachliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Public Viewing großer Sportevents auf unserer Dachterrasse zusammen mit den Familien unserer Mitarbeiter und Geschäftspartnern
- Sundowner Friday - Grillen und gemütliches Zusammenkommen jeden Freitag auf unserer Dachterrasse

**FISMER LECITHIN GmbH • Gesetzlicher Vertreter: Peter Fismer (Geschäftsführer, Inhaber)**

Handelsregisternummer: HRB 133057 Registriergericht • Amtsgericht Hamburg • UST-IdNr.: DE296224112 • St.Nr.: 47/721/00448  
Hamburger Sparkasse • BLZ 200 505 50 • Konto Nr.: 1262 216 714 • IBAN: DE91 2005 0550 1262 2167 14 • BIC HASPDEHHXXX

# F I S M E R

LECITHIN

- Frühstücksrunde bei unserem Qualitätsmanagement Zirkel
- Ein ausgeprägter Teamgeist, sowie diverse Events (Weihnachtsfeier u.v.m.)

## **Das bringen Sie mit:**

- Hohe Reisebereitschaft
- Mehrjährige Erfahrung im Außendienst
- Verhandlungssicheres Englisch (Spanisch oder Französisch wünschenswert)
- Gute EDV-Kenntnisse mit MS-Office Produkten, gern auch Navision
- Spaß und Ehrgeiz in der Neukundenakquise durch persönlichen Kontakt

## **Ihre Aufgaben:**

- Akquisition von Neukunden
- Key Account Management und Betreuung der Bestandskunden
- Voranbringen der Marktausweitung
- Regelmäßige Aktualisierung von Marktinformationsdaten hinsichtlich der Kunden im Verkaufsgebiet
- Umsetzung der jährlich neu vereinbarten Planung und verabschiedeten Verkaufsstrategien sowie Mitwirkung bei der Preispolitik
- Analyse der Preisentwicklung des Wettbewerbs und der Kunden
- Kundenanalysen mit dem Ziel systematischer Neukundengewinnung
- Organisation und Aufarbeiten relevanter Informationen aus Kundengesprächen / Wettbewerbskontakten
- Vertragsverhandlungen / Preisfindung mit Kunden bis zum Abschluss
- Planung Menge / Umsatz und Ergebniserzielung
- Reklamationsbearbeitung
- Anwendungstechnische Beratung von Kunden
- Budgetverantwortung für die aufgeführten Verkaufsgebiete
- Teilnahme an Messen In- und Ausland

## **Konnten wir Ihr Interesse wecken?**

### **Dann freuen wir uns Sie bald kennenzulernen!**

Senden Sie uns noch heute Ihre Bewerbungsunterlagen - ein Tabellarischer Lebenslauf mit relevanten Stationen und Erfolgen Ihrer Karriere mit Zeugnissen sowie einem Anschreiben

# F I S M E R

---

LECITHIN

reicht. Verraten Sie uns noch Ihren Gehaltswunsch und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin, dann ist Ihre Bewerbung komplett.

Herzliche Grüße