

# Mitarbeiter\*in Vertriebsaußendienst Freizeitanlagen im Raum Ostdeutschland (m/w/d)

## Über entervo-access GmbH:

Wir sind Spezialist für die Freizeitbranche und führender Anbieter von Lösungen für das Besuchermanagement in Bädern, Thermen, Freizeitverbundanlagen und Zoos. Aufgrund unseres stetigen Wachstums suchen wir Verstärkung für unser Vertriebsteam im Raum Ostdeutschland. Wenn du dich weiterentwickeln willst und die Freizeitbranche für dich ein attraktives Arbeitsumfeld darstellt, dann bist du bei uns genau richtig!

### Deine Aufgaben:

- ✓ Du bist zuständig für den Vertrieb unserer Lösungen in deinem zugeordneten Vertriebsgebiet
- ✓ Du führst Neukundenakquise sowie Kundenbetreuung durch und baust Kundenbeziehungen auf Entscheidungsebene auf
- ✓ In deinem Verantwortungsbereich fallen die Bearbeitung von Anfragen, die Erstellung von Angeboten und Kalkulationen sowie das Führen von Preisverhandlungen
- ✓ Präsentation und Verkauf unserer Produkte/Dienstleistungen direkt beim Kunden vor Ort und per Video
- ✓ Du begleitest die Projekte in der Realisierungsphase weiterhin auf vertrieblicher Ebene
- ✓ Analyse von Markt- und Kundenbedürfnissen sowie Identifikation von Potenzialen
- ✓ Teilnahme an Messen und Events

### Dein Profil:

- ✓ Du hast eine technische oder kaufmännische Ausbildung und eine hohe Affinität zur Technik
- ✓ Du besitzt langjährige Berufserfahrung und Expertenkenntnisse im Vertrieb idealerweise aus der Branche Freizeitanlagen
- ✓ Du arbeitest zielorientiert, besitzt hohe Reisebereitschaft und einen Führerschein der Klasse B und organisierst gerne selbst
- ✓ Du bist kommunikativ, engagiert und hast viel Freude an der Teamarbeit
- ✓ Du besitzt gute Kenntnisse in MS Office Applikationen und CRM-Systemen
- ✓ Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse von Vorteil

### Wir bieten:

- ✓ Abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem motivierten Team
- ✓ Hochklassige und marktführende Lösungen im Bereich Bäder- & Freizeitanlagen
- ✓ Eigenverantwortliches Handeln im Homeoffice mit kurzen Wegen zu den Kolleg\*innen sowie Unterstützung durch den Vertriebsinnendienst im Rahmen einer offenen und persönlichen Kommunikationskultur
- ✓ Flexible Arbeitszeiten und eine gute Work-Life-Balance
- ✓ Attraktive Rahmenbedingungen und ein leistungsorientiertes Vergütungssystem sowie einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- ✓ Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem dynamischen und wachstumsorientierten Unternehmen