SEE · SOLVE · GROW



Vertriebsprofi* gesucht-

Neukunden gewinnen. Vertrieb mitgestalten.

Sie lieben es, neue Kunden zu gewinnen und bringen gleichzeitig Struktur in den Vertriebsalltag? Dann passen Sie zu uns.

Die SSG-Gruppe ist ein mittelständischer Unternehmensverbund mit verschiedenen Gesellschaften und spannenden Projekten. Um unseren Vertrieb weiter auszubauen, suchen wir einen erfahrenen Vertriebsmitarbeiter (m/w/d), der sowohl aktiv neue Kunden gewinnt als auch den Vertriebsprozess professionell unterstützt.

Bei uns erwartet Sie keine reine Innendienststelle und auch keine klassische Kaltakquise-Position. Sie begleiten den Vertrieb von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Unterstützung unserer Vertriebsteams – abwechslungsreich, eigenverantwortlich und mit viel Gestaltungsspielraum.

Hinweis: Wir bitten um Verständnis, dass wir für diese Position keine Unterstützung durch externe Dienstleister (wie z.B. Personalvermittler oder Headhunter) in Anspruch nehmen.

IHRE AUFGABEN:

- **Neukunden gewinnen:** Sie identifizieren interessante Unternehmen, sprechen potenzielle Neukunden aktiv an und begeistern diese für die Leistungen der SSG-Gruppe.

- **Vertriebspotenziale erkennen:** Durch aktives Zuhören verstehen Sie die Bedürfnisse unserer Kunden, erkennen zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und entwickeln daraus konkrete Vertriebschancen.
- **Kontakte aufbauen:** Sie vereinbaren Erstgespräche, entwickeln neue Kundenbeziehungen und sorgen für eine kontinuierlich gefüllte Vertriebspipeline.
- **Unser Leistungsportfolio vermarkten:** Sie machen Kunden gezielt auf weitere Lösungen und Leistungen der SSG-Gruppe aufmerksam – beispielsweise aus den Bereichen Stahlbau, Hallenbau, Parksysteme und Infrastrukturbau.
- **Vertriebsaktivitäten im Blick behalten:** Sie dokumentieren Ihre Kontakte, Aktivitäten und Verkaufschancen zuverlässig in unserem CRM-System Pipedrive.
- **Angebote begleiten:** Sie unterstützen bei der Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten und bleiben mit Interessenten und Kunden im Austausch.
- **Vertrieb gemeinsam gestalten:** Sie arbeiten eng mit den Vertriebsmitarbeitern und Fachbereichen unserer Gesellschaften zusammen und bringen die richtigen Ansprechpartner zusammen.
- **SSG nach außen vertreten:** Gelegentlich repräsentieren Sie uns auf Fachmessen und Veranstaltungen, knüpfen neue Kontakte und nehmen bei Bedarf Kundentermine vor Ort wahr.

IHR PROFIL:

- Sie verfügen über eine technische, handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung. Auch Quereinsteiger mit ausgeprägtem Vertriebstalent sind bei uns willkommen.
- Sie haben Erfahrung im B2B-Vertrieb und vor allem Freude daran, aktiv auf Menschen zuzugehen und neue Kunden zu gewinnen.
- Sie interessieren sich für technische und erklärungsbedürftige Produkte und Projekte – idealerweise begeistern Sie sich für Themen rund um Stahlbau, Hallenbau, Parksysteme oder Infrastruktur.
- Sie kommunizieren offen, wertschätzend und auf Augenhöhe – persönlich, telefonisch und per E-Mail.
- Sie hören zu, verstehen Kundenbedürfnisse und entwickeln daraus passende Lösungen und neue Verkaufschancen.
- Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und eine gesunde Portion Hartnäckigkeit im Vertrieb.
- Sie arbeiten selbstständig und strukturiert und behalten auch bei mehreren Kunden und Projekten den Überblick.
- Der Umgang mit CRM-Systemen sowie Microsoft Outlook und Teams gehört für Sie selbstverständlich zum Arbeitsalltag. Idealerweise kennen Sie bereits Pipedrive.
- Sie sind zuverlässig, arbeiten gerne im Team und haben Lust, den Vertrieb der SSG-Gruppe aktiv mitzugestalten.

WIR BIETEN:

- **Dynamisches Arbeitsumfeld:** Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege in einem motivierten Team.
- **Entwicklungsmöglichkeiten**: Wir unterstützen Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung.
- **Flexibilität:** Moderne Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit, remote zu arbeiten.
- **Attraktive Vergütung:** Ein faires Gehaltspaket.

Jetzt bewerben

Über WhatsApp bewerben

Hinweis: Wir bevorzugen und bieten verschiedene Möglichkeiten der digitalen Bewerbung an (Portal oder Whatsapp). Bitte haben Sie aus diesem Grund Verständnis dafür, dass wir postalisch eingehende Bewerbungen im Bewerbungsprozess zwar berücksichtigen, jedoch nach Abschluss des Bewerbungsverfahrens nicht an Bewerber zurück senden.



Kontakt

Jenny Müller

Human Ressources

T: +49 2623 7975524

E: jenny.mueller@ssg-group.de

M: +49 175 2220078

W: Schaaf Steel Group – Stahlbau – Engineering – Wohnbau – Parksysteme

SSG Schaaf Steel GmbH, Obere Illbach 6-8, 56412 Heiligenroth

*Obwohl aus Gründen der Lesbarkeit im Textverlauf nur die männliche Form gewählt wurde, so ist dies nicht geschlechtsspezifisch gemeint, sondern meint eine geschlechtsneutrale Bezeichnung. Bei uns sind alle Menschen gleichermaßen willkommen.