

Unser Auftraggeber ist spezialisiert auf die Entsorgung von Hausmüllverbrennungsrückständen, mineralischen Abfällen aus dem Bausektor und der industriellen Produktion. Die Unternehmensgruppe betreibt fünf Aufbereitungsanlagen in Deutschland. Zur Verstärkung des schlagkräftigen, motivierten Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Vertriebsmitarbeiter für Mineralische Abfälle (m/w/d)

für Standorte im Großraum Dortmund und am Niederrhein

Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Bestandskunden aus Straßen-/Tiefbau, Entsorgung und Logistik
- Akquisition neuer Kunden sowie Aufbau eines tragfähigen Branchennetzwerks im Rhein-Ruhr-Gebiet
- Erarbeitung von Logistik- und Entsorgungskonzepten
- Angebotskalkulation und Angebotserstellung
- Bearbeitung von Ausschreibungen

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium
- Fundierte Kenntnisse der Branche, idealerweise im Bereich der Behandlung/Entsorgung mineralischer Abfälle
- Berufserfahrung im beschriebenen Aufgabenbereich wäre wünschenswert, ebenso ein bereits bestehendes Netzwerk in der Bau- und Entsorgungswirtschaft
- Strukturierte, analytische und selbständig-proaktive Arbeitsweise
- Positive Ausstrahlung, ausgeprägte Kommunikationskompetenz und Teamfähigkeit
- Hohe Einsatzfreude, Flexibilität, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Souveränes, verbindliches Auftreten, Verhandlungsstärke
- Gute Umgangsformen, Fairness und Respekt im Umgang mit anderen Menschen
- Gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)

Das erwartet Sie:

- Gründliche Einarbeitungsphase durch Kollegen und Vorgesetzte
- Abwechslungsreiches und vielseitiges Aufgabengebiet in einem angenehmen Arbeitsumfeld
- Gestaltungsfreiraum und die Möglichkeit, vom ersten Tag an Verantwortung zu übernehmen
- An Ihren Stärken orientierte individuelle Weiterbildungen
- Flexible Arbeitsplatzgestaltung (z.B. Mobilarbeit)
- Attraktives Vergütungspaket bestehend aus Fixgehalt, variablem Anteil und Firmen-PKW
- Vielfältige Sozialleistungen in Form von attraktiven Corporate-Benefits, mit denen Sie Vergünstigungen bei vielen Kooperationspartnern erhalten (z.B. in den Bereichen Fitness, Reise, Mode und Elektronik)
- Vermögenswirksame Leistungen, Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge, Fahrradleasing

Wenn diese Tätigkeit Sie anspricht, freuen wir uns darauf von Ihnen zu hören. Die absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de