Für einen im In- und Ausland tätigen Betreiber von Anlagen zur thermischen Abfall- und Klärschlammbehandlung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Vertriebsmitarbeiter Gewerbeabfall Region Ost (m/w/d)

(Sachsen, Sachsen-Anhalt, Nordbayern)

Gesucht wird ein engagierter Vertriebsprofi (m/w/d) aus der Entsorgungsbranche mit hoher Eigenmotivation und sehr guten Kommunikationsfähigkeiten. Der Fokus der Aufgabe liegt im Ausbau der Kundenbeziehungen im Bereich der gewerblichen Abfälle.

Ihre Aufgaben:

- Beschaffung von Abfällen und EBS zur Versorgung der unternehmenseigenen Anlagen in der Vertriebsregion Ost
- Aufbau neuer und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Mitwirkung im Stoffstrommanagement und in der Disposition
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten, Vertragserstellung
- Führen von und Mitwirkung bei Vertragsverhandlungen
- Vertragsabwicklung und -überwachung
- Mitwirkung bei der Budgeterstellung
- Marktbeobachtung und Durchführung von Wettbewerbsanalysen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes techn. oder kfm. Studium oder vergleichbare Ausbildung mit mehrjähriger Berufspraxis
- Berufserfahrung in der Abfallwirtschaft, vorzugsweise Vertrieb und/oder Stoffstrommanagement, sowie Kenntnisse im Vertragswesen
- Gute Kenntnisse der Abfallwirtschaft, der Marktmechanismen, Akteure und der rechtlichen Rahmenbedingungen
- Gute Vernetzung, insbesondere in der Region Ost (Sachsen, Sachsen-Anhalt, Nordbayern)
- Spaß am täglichen (telefonischen) Kontakt mit Kunden/innen
- Ausgeprägte Kommunikationskompetenz und Verhandlungsgeschick
- Hohe Zuverlässigkeit und selbstständige, proaktive Arbeitsweise, sehr gute Organisations-Skills
- Digitalaffinität und sichere Anwendung der gängigen Office-Anwendungen
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit und gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)

Das erwartet Sie:

- Eine unbefristete Anstellung in einem zukunftsorientierten, der Nachhaltigkeit verpflichteten Unternehmen
- Ein gut eingespieltes, engagiertes und motiviertes Team
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein attraktives Gehaltspaket mit zusätzlichen Sozialleistungen und Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- 33 Tage Urlaub, die Möglichkeit zu mobilem Arbeiten, betriebliche Unfallversicherung und Altersvorsorge

Wenn Sie sich in dieser anspruchsvollen Aufgabe wiederfinden, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. 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