

Für unseren Auftraggeber, ein renommiertes und stetig wachsendes Unternehmen der Gesundheitsbranche, suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit zum ehest möglichen Eintritt.

Ihre Aufgaben

- Aktive Akquise von NeukundInnen
- Umfassende Beratung (potentieller) KundInnen bzgl. der angebotenen Dienstleistungen
- Netzwerkausbau und -pflege sowie nachhaltiger Beziehungsaufbau
- Betreuung bestehender KundInnen
- Regelmäßige Analyse von Kennzahlen sowie der Entwicklungen im eigenen Zuständigkeitsgebiet
- Konzipierung und Durchführung von Marketingaktivitäten und Veranstaltungen

Ihr Profil

- Langjährige Verkaufs- und Beratungserfahrung im B2C-Bereich
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung bzw. fundiertes kaufmännisches Know-how
- Branchenkenntnisse von Vorteil, jedoch zumindest Interesse am bzw. Affinität zum Themengebiet
- Gute EDV-Anwenderkenntnisse
- Reisebereitschaft im eigenen Zuständigkeitsgebiet
- Fähigkeit zur Problemlösungsfindung nach Kundenwunsch
- Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick
- Freude an der aktiven Gewinnung neuer KundInnen
- Organisationstalent, Eigeninitiative sowie selbstständige Arbeitsweise
- Souveränes Auftreten und hohe Kunden- und Serviceorientierung

Unser Angebot

- Abwechslungsreicher und eigenverantwortlicher Aufgabenbereich
- Familiäres Betriebsklima
- Eigenverantwortliche Tourenplanung sowie flexible Arbeitszeiten mit Home-Office
- Firmen-KFZ, auch zur Privatnutzung
- Monatliches Bruttogehalt ab EUR 3.000,- zzgl. leistungsabhängiger Prämien mit der Bereitschaft zur Überzahlung, abhängig von Qualifikation und Erfahrung

Unsere Beraterinnen, Frau Mag. Sylvia Müller-Trenk und Frau Teresa Alkofer, MSc, informieren Sie gerne näher und freuen sich auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, die Sie bitte unter Angabe der **KennNr. 20.2240** an catro.sued@catro.com senden.

Wir weisen darauf hin, dass Ihre Bewerbung an unseren Auftraggeber weitergeleitet wird. Sperrvermerke werden selbstverständlich berücksichtigt.