

## Sales-/Account Manager national/international (m/w/d) (Erneuerbare Energien/Betriebliches Gesundheitsmanagement)

Die EuPD Research Sustainable Management GmbH (EuPD Research) ist ein international tätiges B2B-Marktberatungsunternehmen in den Bereichen regenerative Energien, CleanTech und Sustainable Management. An den Standorten Bonn und Berlin beschäftigt das Unternehmen mehr als 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unsere interdisziplinären Forschungs- und Expertenteams beleuchten komplexe Fragestellungen, analysieren Informationsbedürfnisse und schaffen Informationsmehrwerte für Unternehmen und Institutionen. Wir bieten sowohl individuelle, bedarfsorientierte Research- und Beratungsleistungen als auch standardisierte Marktinformationen. Durch die Anwendung innovativer Methoden, die Konzentration auf eigene Primärmarktforschung sowie unsere starke Vernetzung mit Wissensträgern sichern wir unseren Kunden wesentliche Informationsvorsprünge und Wettbewerbsvorteile.

Bist Du ein Verkaufstalent und hast Lust eigenständige Projekte in einem dynamischen Team aufzuziehen? Dann bist Du bei uns richtig! Für unseren Standort in Bonn suchen wir ab sofort eine/n Sales-/Account Manager. Beginn ab 1. Juni oder 1. Juli 2019.

EuPD Research ist auf der Suche nach einem motivierten, engagierten und kompetenten Sales-/Account Manager (m/w/d), um unser Team im Vertrieb von Produkten im Bereich des Betrieblichen Gesundheitsmanagement in der DACH-Region und Erneuerbare Energie international unterstützen.

### Deine Aufgaben

- Unternehmenswachstum steigern, durch Erreichen der Vertriebsziele im B2B
- Gestalten und Implementieren einer Vertriebsstrategie
- Identifizieren von aufkommenden Märkten und Innovationen im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Dienstleistungen und Produkte im Bereich Erneuerbare Energie und betriebliches Gesundheitsmanagement
- Spezialisierung auf das Rekrutieren und Binden von Neukunden national/international
- Zielsetzung der Vertriebsabteilung und Monitoring der einzelnen Sales-Performances
- Erschließung neuer Kundenpotentiale und Kundenakquise
- Aufbauen und Festigen von Kundenbeziehungen
- Kundenpräsentationen und Verkaufsgespräche im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement und Erneuerbare Energien
- Angebotserstellung, sowie -nachverfolgung
- Nachbetreuung von Kunden
- Messebetreuung
- Umsetzung von Vertriebsstrategien

### Dein Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder abgeschlossenes Bachelorstudium im Bereich Business Administration, BWL oder ähnliches
- Du magst die Kaltakquise, bezeichnest Dich selbst als „Hunter“ und kannst uns durch deine Erfolge im Sales begeistern, die Dir eine zusätzliche Bonusregelung garantieren
- Nachweisliche Erfahrung im Vertrieb und als Kundenberater
- Du bist stark in der Planung, Durchsetzung und Durchführung von Vertriebsstrategien
- Starke Affinität im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement und zu nachhaltigen Themen wie Erneuerbare Energien
- Offen für kontinuierliche Weiterbildungen in Form von Workshops, Seminaren und Konferenzen
- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, Unternehmensinhalte glaubwürdig zu präsentieren und zu verkaufen
- Verhandlungssicheres Englisch
- Reisebereitschaft

### Was wir bieten

- Interessante und eigenverantwortliche Aufgaben
- Eine gründliche und individuelle Einarbeitung im Team und in der Produktwelt
- Kollegiales Betriebsklima
- Bonusregelung

Wir freuen uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen, welche Du uns bitte mit der Angabe Deiner Gehaltsvorstellung auf elektronischem Wege zusendest: Frau Tanja vom Feld, [t.vomfeld@eupd-research.com](mailto:t.vomfeld@eupd-research.com). Bei Fragen kontaktiere uns gerne unter Tel. +49 (0) 228-971 43-25.

### EuPD Research Sustainable Management GmbH

Adenauerallee 134 | D-53113 Bonn | Fon +49 (0)228 97143-0 | [www.eupd-research.com](http://www.eupd-research.com)