



Fest-
anstellung

Sales Manager Großraum NRW – TOP HR Beratung (m/w/d)

Ihre **Passion ist der Vertrieb** und Sie haben genug von „Gute Idee, ABER...“? Sie möchten Ihren Kunden eine **qualitativ hochwertige Dienstleistung** bieten und strukturiert arbeiten? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Hohe Standards, Beratungsexpertise und eine **ausgeprägte Leistungsorientierung** sind wesentliche Teile unserer Arbeitsweise und maßgeblich dafür verantwortlich, dass wir zu den führenden Personalberatungsunternehmen in Deutschland gehören. Bereits 6-mal in Folge haben wir es in die Riege der besten Berater Deutschlands mit dem TOP CONSULTANT- und Focus-Siegel geschafft.

Für die Zukunft haben wir uns viel vorgenommen – verstärken Sie unser Sales-Team und wachsen Sie mit uns!

Das Aufgabengebiet:

Festanstellung / Fokus: Großraum NRW

- **Wachstumsgenerierung:** Feuer frei! Gemeinsam mit der Geschäftsführung erstellen Sie ein strukturiertes und zielgerichtetes, regional bezogenes Vertriebskonzept
- **Neukundenakquisition:** Stecken Sie potentielle Kunden mit Ihrer Überzeugung von und für Interim Management an
- **Key Account Management:** Sie sind federführend für den Aufbau und die Pflege dauerhaft erfolgreicher Geschäftsbeziehungen verantwortlich
- **Full-Sales-Cycle:** Kunden- und Interessentenbesuche mit Präsenz vor Ort sind für Sie der Schlüssel zum Erfolg. Sie sind der Ansprechpartner und das Gesicht nach außen. Das Aurum Shadow Management steht für die Betreuung und Beratung Ihrer Kunden
- **Zusammenarbeit mit dem Recruitment:** Durch den engen und vertraulichen Austausch mit dem Recruitment-Team, können Sie sich darauf verlassen, dass die Kandidatenansprache und -auswahl zielgerichtet stattfindet. Das ermöglicht Ihnen, sich voll und ganz auf den Vertrieb zu konzentrieren
- **Unterstützung durch das Backoffice:** Die Erstellung von Angeboten als Verhandlungsgrundlage sowie die finale Versendung von Verträgen, die Rechnungserstellung, Wochenberichterfassung etc. wird Ihnen durch unser exzellentes Backoffice-Team abgenommen

Ihre Benefits:

- Eine **unbefristete Anstellung** in einem **dynamisch wachsenden** und dienstleistungsorientierten Unternehmen
- Ein **attraktives Gehaltspaket** mit **variablen Bestandteilen**, den gängigen Kommunikationsmitteln sowie einem **top ausgestatteten Dienstwagen**, inkl. Tankkarte
- Flexible Arbeitszeitmodelle bzw. **Vertrauensarbeitszeit** (Home-Office, Mobile Working)
- Klar definierte **Ziele**, eine **offene Kommunikation**, **persönliche Wertschätzung** und **flache Hierarchien**
- Ein **maßgeschneidertes Onboarding** und individuelle Trainingsangebote
- Ein **erfolgreiches Team** in lockerer Atmosphäre mit tollem **Zusammenhalt**, gestärkt durch **Teamevents** und **gemeinsame Aktivitäten** (Team-Essen, Firmenfeiern im Sommer oder Winter u.v.m.)

Sie bieten uns:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder einer vergleichbaren Studienrichtung
- Praktische Erfahrungen und nachweislichen Erfolg im Vertrieb von Personaldienstleistungen, erste Erfahrungen im Bereich Interim Management sind von Vorteil
- Einen professionellen Dienstleistungs- und Beratungsansatz sowie überdurchschnittliche Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägtes Vertriebstalent, Kundenfokussierung und Networking-Fähigkeit
- Eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsweise
- Eigenmotivation, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit

Ihr Ansprechpartner:

Natascha Puttins – Managing Partner Recruitment

E-Mail n.puttins@aurum-interim.de

Mobil +49 160 90 70 64 82

Tel +49 211 159 70 610

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/natascha-puttins-97281394/>