



FOR 100+ YEARS A WINNING TEAM

Leidenschaft + Verantwortung als

(Junior) Sales Consultant (m/w/d) - mit den Schwerpunkten Beratung und Abschluss

Herchenbach Industrial Buildings: 100+ Jahre Erfolgsgeschichte, 150 HerchenbacherInnen in fünf europäischen Ländern, nachhaltig wachsender und inhabergeführter Mittelstand. Dank anhaltender Innovationskraft sind wir einer der europaweiten Marktführer für modulare Lagerlösungen in Leichtbauweise. Aber auch hinter den Kulissen schaffen wir es zu begeistern. Unsere moderne und offene Unternehmenskultur spiegelt sich nicht nur in einer hervorragenden Bewertung bei Kununu wider, sondern hat uns auch nun bereits das 10. Mal in Folge die unabhängige Auszeichnung als „Top Arbeitgeber im Mittelstand“ eingebracht!

Werde auch du Teil des WINNINGTEAM+ als (Online) Sales Consultant (m/w/d)- mit den Schwerpunkten digitale Beratung und Abschluss in Hennef (Sieg)

Deine Aufgaben

- **Professionelle, bedarfs- und lösungsorientierte Onlineberatung** von Kunden aus Industrie, Logistik und weiteren Branchen – mit dem starken Produktportfolio eines spezialisierten Herstellers.
- **Strukturiertes Herausarbeiten der Kundenanforderungen** in Video-Calls und Telefonaten sowie Erstellung maßgeschneiderter Angebote.
- **Durchführung digitaler Verkaufsverhandlungen** und eigenständiger Vertragsabschlüsse – mit klarer Abschlussorientierung über Telefon und Video.
- **Gelegentliche Vor-Ort-Besuche bei Kunden**, wenn besondere Projektsituationen, technische Anforderungen oder entscheidende Verhandlungen eine persönliche Präsenz notwendig machen.
- **Konsequente Nachverfolgung** laufender Angebote, aktive Steuerung des Sales Funnels und effizientes Lead-Management.
- **Enge Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern auf Kundenseite sowie den internen Schnittstellen** wie Projektmanagement, Einkauf, Vertriebsinnendienst und Marketing.
- **Sorgfältige Dokumentation aller Aktivitäten im CRM-System** sowie Nutzung digitaler Tools zur effizienten Steuerung der Kundeninteraktionen.

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung/Lehre oder Studium, z.B. Betriebswirtschaft, Vertriebsmanagement, Marketing oder vergleichbare Fachrichtungen.
- **Erfahrung im digitalen Vertrieb / Inside Sales**, idealerweise in einem Umfeld erklärungsbedürftiger technischer Produkte, Investitionsgüter oder Dienstleistungen.
- Ausgeprägte **digitale Abschlussstärke** und Freude daran, Kunden remote zu gewinnen und zu überzeugen.
- Hohe Kundenorientierung, **Empathie**, klare Gesprächsführung sowie überzeugende Online-Präsentationsfähigkeiten.

- Sicherer Umgang mit MS Office; Erfahrung mit **CRM- oder ERP-Systemen** ist vorteilhaft.
- **Deutsch auf Muttersprachenniveau** in Wort und Schrift.

Das bringst du idealerweise mit:

- Freude an digitaler Kommunikation und modernen Vertriebstechnologien
- Analytisches Denken, um Potenziale aus Leads optimal herauszuarbeiten
- Motivation, Prozesse zu verbessern und Erkenntnisse ins Marketing/Leadmanagement zurückzuspielen

Deine Vorteile

- Unbefristete Festanstellung mit 30 Tagen Jahresurlaub in krisenfester Branche.
- Ausgezeichnetes Arbeitsumfeld (Kununu TOP Company / Focus Top Arbeitgeber im Mittelstand).
- Option auf 2 Tage Home Office / Woche.
- Zentral gelegenes und auch per ÖPNV sehr gut erreichbares, barrierefreies Büro mit moderner Ausstattung und einladenden Pausenräumen.
- Strukturiertes Onboarding & Individuelle Einarbeitung.
- Schnelle Übernahme von Verantwortung.
- Regelmäßige Weiterentwicklungsmöglichkeiten, Seminare & Schulungen (inhouse & extern).
- Option auf ein Jobrad.

Worauf wir bauen? Unsere Werte! Und vielleicht bald auf dich.

Respect: Du pflegst einen respektvollen Umgang mit KollegInnen, Partnern und Kunden denn gute Zusammenarbeit auf der Baustelle wie im Büro beginnt mit gegenseitiger Wertschätzung

Results: Du arbeitest lösungsorientiert und effizient, um Projekte mit hoher Qualität zum Ziel zu bringen

Responsibility: Du übernimmst Verantwortung für deine Aufgaben und Entscheidungen – Verlässlichkeit und Sicherheitsbewusstsein stehen für dich an erster Stelle

Relentless: Du bleibst auch bei komplexen Herausforderungen dran und suchst beharrlich nach der besten Lösung

Du denkst in Lösungen statt in Problemen und willst Dinge wirklich bewegen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung! Am besten mit ein paar Sätzen zu deiner **Motivation, deiner Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Starttermin**. Lass uns schauen, ob wir gemeinsam was richtig Starkes aufbauen – bei einem ersten digitalen Kennenlernen.

Jetzt bewerben

HERCHENBACH



Herchenbach Industrial Buildings GmbH | Humperdinckstraße 1, 53773 Hennef
www.herchenbach-industrial.com