

Innovativ und erfolgreich! Wir sind ein führender Anbieter in der Beschaffung von Medien aller Art und suchen im Rahmen einer Altersnachfolge zum nächstmöglichen Zeitpunkt als Verstärkung für unser Team einen

Vertriebsleiter (m/w/d)

Wer wir sind

ims internationaler Medien Service GmbH & Co. KG ist einer der führenden Lösungs-Anbieter für den Fachmedien-Einkauf. Unsere Kunden sind hochkarätige Unternehmen aus allen Bereichen der Wirtschaft, Regierungsorganisationen, Institutionen und Bibliotheken. Für diese entwickeln wir maßgeschneiderte eProcurement-Lösungen zur digitalen Beschaffung von gedruckten und Online-Medien. Dabei decken wir den gesamten Einkaufsprozess von der Bestellung bis hin zum Management des Fach-Literaturbestandes ab. Persönlich und kompetent beschaffen wir alle verfügbaren Informationsangebote weltweit und verstehen uns als Navigator für unsere Kunden im digitalen Informationszeitalter.

ims gehört zum Firmenverbund der 7Days Group. Die Gruppe ist der leistungsstärkste Fulfillment-Dienstleister in der DACH-Region und beschäftigt mehr als 1.600 Mitarbeiter in Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz.

Ihre Aufgaben

- Gestaltung und Verantwortung der Neukundenakquisition im zugeordneten Zielkundensegment
- Selbstständige Generierung und Führung von Neukundenterminen
- Bearbeitung von Ausschreibungen zur Fachinformationsbeschaffung von öffentlichen und privatwirtschaftlichen Unternehmen
- Präsentation unseres Dienstleistungs- und Produktportfolios beim Kunden, auf Messen und auf Veranstaltungen
- Nutzung und Pflege unserer umfassenden CRM-Datenbank zur Dokumentation
- Durchführung des Vertriebscontrollings mit Hilfe von Vertriebserfolgsrechnungen, Vertriebskennzahlenanalysen oder Kundenbefragungen
- Projektsteuerung in der Umsetzung von Neugeschäfts-Projekten
- Zusammenarbeit mit den Bereichen Key Account Management, IT und Logistik
- Ergebnis-Verantwortung mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsführung

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder vergleichbare Ausbildung
- Umfangreiche Erfahrungen in der Neukundenakquisition und Bestandskundenbetreuung im B2B-Geschäft, z.B. IT- oder Procurement Umfeld, Erfahrungen im Verlag und Handel sind ein Plus
- Begeisterung für den Vertrieb von Medien, Interesse an neuen Medien
- Begeisterungsfähigkeit und Kontaktstärke im telefonischen und persönlichen Gespräch
- Verhandlungsgeschick
- Unternehmerisches Denken und eigenverantwortliches Handeln
- Gutes Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Zahlen
- Zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Spaß, im Team zu arbeiten
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Zeitliche Flexibilität und Bereitschaft zu regelmäßigen, auch mehrtätigen Dienstreisen

Unsere Pluspunkte für Sie

- Eine verantwortungsvolle Tätigkeit in einem wirtschaftlich erfolgreichen, zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine offene Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien, in der Eigeninitiative und Mitgestaltung erwünscht sind
- Eine sorgfältige Einarbeitung unter Einbeziehung aller Abteilungen sowie unterstützende Schulungsangebote
- Ein lukratives Gesamtpaket mit leistungsgerechter Vergütung inkl. Weihnachts- und Urlaubsgeld, Firmenwagen auch zur privaten Nutzung sowie betriebliche Zusatzleistungen wie z.B. Mitarbeiterrabatt, vermögenswirksame Leistungen
- Ein Arbeitsplatz wahlweise im Homeoffice oder in einem unserer Büros in Hamburg oder Frankfurt am Main
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in Festanstellung mit flexiblen Arbeitszeiten

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Sie sind vertriebsstark und haben Lust, für einen der führenden Anbieter für Fachinformationen zu arbeiten? Dann schreiben Sie am besten gleich eine E-Mail mit Ihrer vollständigen Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit und bitte in 1 PDF zusammengefasst (Größe max. 8 MB) an:

jobs@ims-online.de

ims Internationaler Medien Service GmbH & Co. KG
Süderstraße 77
20097 Hamburg