

Sales Manager (B2B)

ORBITVU ist weltweit führend im Bereich High-End-Lösungen für Produktfotografie. Wir bieten Lösungen, um Produkte bestmöglich online, für Print oder E-Commerce erlebbar zu machen und so einen erfolgreichen Verkauf für unsere Kunden und deren Produkte zu realisieren. Orbitvu offeriert einfach zu bedienende und zugleich hocheffiziente Hard- & Softwarelösungen, um Produkte auf der ganzen Welt professionell zu präsentieren.



Wir suchen ab sofort eine/einen **Sales Manager (B2B)**.

Ihre Aufgaben

- Identifizierung und Entwicklung neuer Absatzmöglichkeiten
- Bedarfs- und Potentialermittlung bei Neu- und Bestandskunden
- Terminvereinbarung und -vorbereitung sowie Angebotserstellung
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten
- Präsentation der Orbitvu Produkte ggf. für Kunden und Vertragsverhandlungen
- Neukundenakquise sowie Ausbau der Geschäftsbeziehungen/Betreuung bestehender Kunden
- Teilnahme an Messen

Unsere Anforderungen

- Idealerweise abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing/BWL
- Vertriebserfahrung
- Sehr gute Computerkenntnisse
- Hohe Affinität zu Internet, Fotografie und technischen Themen
- Verhandlungsgeschick
- Teamfähigkeit & Verantwortungsbewusstsein
- Hohes Maß an Eigeninitiative
- Strukturierte, leistungs- und lösungsorientierte selbständige Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Beherrschen der englischen Sprache auf Kommunikations-Niveau

Wir bieten Ihnen eine spannende und vielseitige Tätigkeit in einem seit über 20 Jahren erfolgreichen Unternehmen mit reichlich persönlichem Gestaltungsspielraum. Wir freuen uns über Ihre aussagefähige Online-Bewerbung, die Sie unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an die angegebene E-Mail-Adresse senden. Bewerbungsunterlagen in Papierform werden nicht zurückgesandt.

Kontakt: **Frau Ivonne Krause**
ivonne.krause@orbitvu.com

