

Vertriebsmitarbeiter (w/m/d)

für die Gebiete Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen
Dienstszitz in Berlin, Chemnitz, Dresden, Leipzig oder Erfurt

Unser vielschichtiges Angebot:

- Obstkörbe, 30 Tage Jahresurlaub & eine tarifliche Bezahlung je nach Qualifikation und Berufserfahrung sind für uns selbstverständlich
- Arbeitnehmerfinanzierte Altersvorsorge – Wir liefern einen 20 % Arbeitgeberzuschuss auf den Eigenbetrag
- Corporate Benefits: Mitarbeiterrabattaktionen bei Adidas, Bosch, Dyson, Telekom u. v. m.
- Vergünstigte Einkaufsmöglichkeiten: Großhandel Selgros und Engelbert Strauss
- Machtfitt: Weil das Wohlergehen unserer Belegschaft uns wichtig ist, stehen hier 150 € / Jahr zur Verfügung
- JobRad: Mit deinem JobRad-Leasing kommst du nicht nur schneller von A nach B und sparst bei der Steuer, sondern du leistest auch einen wichtigen Beitrag fürs Klima – und wir übernehmen zusätzlich den JobRad-FullService
- Aussichtsreiche Karrierechancen eines weltweit präsenten Konzernverbundes
- Förderung und Weiterqualifikationen nach den Richtlinien unseres Personalentwicklungsprogramms

Deine abwechslungsreichen Aufgaben:

- Verantwortung für den Vertrieb von technisch anspruchsvollen Lösungen im Bereich der Sicherheitstechnik
- Gewinnung von Neukund:innen sowie Identifikation von Verkaufspotentialen bei bestehenden Kund:innen
- Projektplanung, Kalkulation und Angebotserstellung in enger Zusammenarbeit mit der Projektleitung und dem Innendienst
- Beratung, Betreuung und Bindung der Kund:innen sowie Ausbau und Stärkung der Kundenbeziehungen
- Preisfestlegung
- aktive Verhandlungsführung bis zum erfolgreichen Abschluss inkl. Nachtragsmanagement
- kontinuierliche Überwachung der Preisentwicklung, ggf. Neuverhandlung
- systematische, strategische Analyse des Marktes zur Ermittlung von Wachstums- und Effizienzpotentialen

Dein überzeugendes Profil:

- Abgeschlossenes Studium, Techniker oder Meister in der Fachrichtung Elektrotechnik, IT oder ein Vertriebsstudium.
- Erste Berufserfahrung im Bereich der Sicherheitstechnik ist wünschenswert
- Idealerweise Erfahrung im aktiven Vertrieb erklärungsbedürftiger Systeme und Kundenlösungen, z.B. als Sales Manager, Account Manager, Sales Specialist oder im Vertrieb
- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, spielend neue Kontakte zu knüpfen
- Fokussierte Zielverfolgung mit Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft



12.000
Mitarbeitende weltweit



Weltweit in 17
Ländern präsent



200 Standorte
weltweit



Mehr als 20
Notrufzentralen weltweit

Chubb ist weltweit ein führender Anbieter von Lösungen und Dienstleistungen für Brandschutz und Sicherheit. Seit über 200 Jahren schützen wir Menschen und Vermögenswerte. Werde Teil unseres Teams!

Chubb Deutschland GmbH

Matthias Chmielewski | Langenhorner Chaussee 623 | 22419 Hamburg | Tel. 040 61161186 | de_bewerbung@chubbfs.com