



DOSSIER
für die Position

Sales Partner Consultant (m/w/d)



Unser Mandant

Unser Mandant ist Marktführer für die bargeldlose unterwegsversorgung des Transportgewerbes auf Europas Straßen.

Mit seinen Produkten bietet er Kunden in 42 Ländern Europas eine auf ihr Tagesgeschäft abgetimmte Produktpalette zur Optimierung und Steuerung des gewerblichen Fuhrparks.

Unser Mandant beschäftigt europaweit ca. 1.450 Mitarbeiter und wächst stetig. Die (technologische, digitale) Zukunft im Blick erweitert er sehr erfolgreich sein Produktportfolio.

Stellenbeschreibung

Sales Partner Consultant (m/w/d)

Ort:	Ratingen und Home Office
Berichtslinie:	Teammanager
Gehalt:	n.V. und abhängig von der relevanten Erfahrung Tarifgebunden
Fix/Bonus Split:	80% Fix; 20% Bonus
KPIs:	siehe Stellenbeschreibung
Mobilität:	Kein Firmenwagen vorgesehen
Reisetätigkeit:	20-25%

Ihre Aufgaben

Zentrale Funktion – Die Akquisition von Sales Partnern sowie die Betreuung bestehender Sales Partnerbeziehungen in ausgewählten Ländern, liegt in Ihrer Verantwortung. Darüber hinaus übernehmen Sie Vertragsverhandlungen mit Vertriebspartnern und deren Kunden. Sie beobachten und analysieren die zu betreuenden Märkte und nutzen die daraus erhaltenen Informationen, zur Kontrolle der vertrieblichen Ziel- und Budgetvorgaben der Sales-Partner.

Abwechslungsreiche Aufgaben – Sie verwalten die Einweisung neuer Vertriebspartner in die notwendigen organisatorischen sowie der produktbezogenen Voraussetzungen unseres Unternehmens und stehen hinsichtlich des Geschäftsaufbaus und Akquise neuer Kunden beratend zur Seite.

Prozesse – Die Beschaffung von Sicherheiten sowie die Kontrolle von Zahlungen, bei Partnern mit Delcredere-Haftung, liegt in Ihrem Verantwortungsbereich. Außerdem betreuen Sie die Abwicklung der Kunden-Partnerbezogenen Administration in Zusammenarbeit mit dem Sales Operations Team.

Schlüsselfunktion – Sie führen Trainings in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Administration und übernehmen die pro-aktive Steuerung und Umsetzung von Marketing-Kampagnen mit den betreuten Sales Partnern.

Ihr Profil

Ausbildung - Sie bringen eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium mit.

Erfahrung - Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung (vorzugsweise in der Transport-/Logistikbranche oder im Kraftstoffhandel) sowie Erfahrung in der Umsetzung von Marketingaktivitäten und Führen von Verkaufsgesprächen. Darüber hinaus sind Erfahrungen in der Planung und Durchführung von Mitarbeiter-Trainings wünschenswert.

Softskills - Sie besitzen analytisches Denkvermögen und können konzeptionell arbeiten und bringen die Fähigkeit mit, eigene Strategien zur Marktbearbeitung und Umsatzsteigerung zu erarbeiten und umzusetzen. Darüber hinaus zeichnet Sie interkulturelle Kompetenz, Teamfähigkeit und hervorragende Kommunikationsfähigkeit aus.



Sprachkenntnisse - Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

Reisebereitschaft - Sie haben Spaß an nationalen und internationalen Reisen.

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

Bei diesem Arbeitgeber finden Sie beste Voraussetzungen, um Zukunft zu gestalten. Das internationale Team widmet sich mit Drive neuen Herausforderungen. Sie finden Freiraum für eigene Ideen, flexible Arbeitszeiten mit Home-Office und Gleitzeit, eine attraktive Vergütung mit leistungsgerechten Boni, Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und viele weitere Extras.

Über BSConsult GmbH

BSConsult ist eine Personalvermittlerin mit Fokus auf Zukunftsbranchen. Wir verstehen uns als Partner und Berater – als Schnittstelle zwischen Ihnen als Kandidaten / Bewerber und unseren Kunden. In einem Gespräch mit Ihnen prüfen wir gemeinsam, inwiefern unser Kunde zu Ihnen und Ihren beruflichen / privaten Wünschen passt.

Unser Ziel ist, sowohl Sie als auch unseren Kunden glücklich zu machen! Das geht nur über einen transparenten und fairen Austausch. Und das ist unser Versprechen!

Ihr Ansprechpartner begleitet Sie von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Projektabschluss und wenn erforderlich auch darüber hinaus. Wir wollen nachhaltig arbeiten und stehen jederzeit zur Verfügung, sollte ein Austausch gewünscht sein. Es gibt keine wechselnden Ansprechpartner.

Ihre professionelle Begleitung in diesem Projekt



Diplom-Kaufmann

Lars Bogatzki

Geschäftsführender Gesellschafter

☎ 0151 – 65 12 88 55

bogatzki@bsconsult.de

Sternstraße 58
40479 Düsseldorf

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Heinrich-Heine Universität Düsseldorf.

Nach einem über dreijährigen Auslandsaufenthalt in Italien zog es mich in die IT – Branche, zunächst als Kaufmännischer Leiter, zuletzt als CFO und COO.

Meine Expertise im Personalwesen reicht bis ins Jahr 2000 zurück. Menschen zusammenzubringen – auf Kandidaten- und Unternehmensseite ist ein spannendes Bestreben. Die Nachhaltigkeit herzustellen eine besonders schöne Herausforderung.

Die nächsten Schritte

Bei Interesse vereinbaren wir ein telefonisches / persönliches Gespräch, in dem erste Fragen geklärt werden.

Ich stelle Ihnen unseren Mandanten, die Vakanz und natürlich auch unseren Bewerbungsprozess vor.

Über eine Kontaktaufnahme würde ich mich sehr freuen.

Ihr