

Sales Manager (m/w/d) im Bereich Gift- und Loyaltycards, 50 % Bamberg



We connect the digital and physical worlds.

Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich Gift- und Loyaltycards suchen wir ab dem 1. Januar 2021 einen Sales Manager (m/w/d) in Teilzeit für den Standort Bamberg.

Neben der Begleitung der Produkteinführung in neue Märkte (länderübergreifend und online) sind auch die Betreuung und Pflege der Bestandskunden, sowie die Akquise von Neukunden spannende Aufgaben der Position.

Das Spielfeld:

- Entwicklung einer ganzheitlichen Sales Strategie zur Erreichung der Vertriebs- und Marketingziele in Zusammenarbeit mit dem Management
- Durchführung von Sales Maßnahmen und deren Erfolgsanalyse
- Akquise neuer Kunden, Pflege und Betreuung von Bestandskunden
- Aufbau und Entwicklung des Erstkontakts sowie Wahrnehmung von Terminen bei Kunden und relevanten Branchenevents
- Erstellung von Vertriebspräsentationen und Angeboten
- Definition und Analyse von relevanten Zielbranchen sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Begleitung und Unterstützung der Produkteinführung in neue Märkte

Das Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von u.a. digitalen Produkten (vorzugsweise mit Branchenschwerpunkt Gift- und Loyaltycards)
- Kreativität gepaart mit analytischen Fähigkeiten und einer strukturierten Arbeitsweise
- Gewinnendes Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Abschlussstärke
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französisch- und/oder Italienischkenntnisse wünschenswert
- Reisebereitschaft
- Flexibilität & Eigenständigkeit
- MS-Office Kenntnisse

Connecting two worlds: Are you in?

Dann werde Teil unseres Teams. Mit Motivation und Teamgeist – so gehen wir bei SPS unsere Aufgaben an. Wir sind stolz darauf, im Zukunftsmarkt Business Process Outsourcing (BPO) im internationalen Umfeld mit immer neuen Zielen und Projekten zu arbeiten.

Arbeiten bei SPS

Bei uns ist kein Tag wie jeder andere: Es gibt immer neue Herausforderungen, mit viel Platz für eigene Ideen und der Möglichkeit zur Übernahme von Verantwortung. Auch in Zukunft haben wir viel vor und möchten zusammen mit unserem Team weiterwachsen.

Der Arbeitsalltag bei SPS ist geprägt von Schweizer Qualitätsstandards, einer etablierten Teamkultur und flachen Hierarchien, die schnelle Entscheidungen ermöglichen und dir Eigenverantwortung zuschreiben. Zudem ist es uns wichtig, Dir mit unserem internen Weiterbildungsangebot und flexiblen Arbeitszeitmodellen Platz für Deine persönliche und berufliche Entwicklung zu bieten.

Dein Kontakt zu uns

Wir freuen uns, dass du Dich für eine Karriere bei SPS interessierst – Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen, inklusive Deines frühestmöglichen Eintrittsdatums sowie Deiner Gehaltsvorstellung, schickst Du bitte an jobs.de@swisspost.com. Hast Du Fragen? Florian Haffner (+49 951 9168 2040) antwortet Dir gerne.

Über SPS

Swiss Post Solutions (SPS) ist eine führende Outsourcing-Anbieterin für Business Process Solutions und innovative Services im Bereich Dokumentenmanagement. Eine starke internationale Kundenbasis verlässt sich auf die Fähigkeit von SPS, End-to-End Lösungen zu entwerfen und umzusetzen. Zudem ist SPS ein zuverlässiger Berater für die zentralen Wachstumstreiber im Bereich BPO, d. h. für Standortstrategien, Prozessoptimierung und Technologien wie z. B. intelligente Automatisierung. SPS ist Teil der Schweizerischen Post AG mit Hauptsitz in Bern (Schweiz). Die 7.500 Angestellten von SPS und spezialisierte Partner decken das gesamte Branchenspektrum ab. Im Zentrum stehen Banken, Versicherungen, Telekommunikation und das Gesundheitswesen. SPS befasst sich mit Kundenbedürfnissen in über 20 Ländern.