

We Are Hiring

Vertriebs- und Export Mitarbeiter internationalen B2B (m/w/d)



Standort: Dortmund Bodelschwingh | Funktionsbereich: Vertrieb | Beschäftigungsgrad: Vollzeit | Vertragsart: vorerst befristet für 1 Jahr mit Option Festanstellung | Sitz im Ausland : Remote

Wer wir sind

TIPP Oil Manufacturer GmbH Co. KG ist ein junges Unternehmen und Hersteller der Marke Tipp Oil - Made in Germany. Unser Kerngeschäft liegt im Internationalen B2B Schmierstoffhandel und Rohstoffhandel mit einem breiten Produktportfolio an Schmierölen. Als unabhängige Marke bedient Tipp OIL mit ihrer breiten Produktpalette nationale und internationale Handelspartner und Anwender aus verschiedenen Branchensegmenten, welches das optimale Öl speziell für jeden Einsatzbereich bietet. Unseren Fokus haben wir auf Müllvermeidung statt Recycling gelegt und hinterlassen unseren green Foodprint mit unserem „Rebottle“-System, ein Pfandsystem für unsere Kunststoff Flaschen. Bei all unseren Aktivitäten und in allen Bereichen wird interdisziplinäre Teamarbeit großgeschrieben – denn erst durch eine funktionierende Netzwerkstruktur können wir durch gegenseitige Unterstützung Höchstleistungen erbringen.

Werde ein Teil unseres Vertriebs- und Marketing-Teams. Wir freuen uns auf dein Know-how, deine Expertise und deine Ideen.

Du als Vertriebs- und Export Mitarbeiter im internationalen B2B Bereich stellst dich an der Schnittstelle zwischen Nachfrageseite in Internationaler Gebietsbetreuung und Anbieter vielfältigsten Herausforderungen. Kernaufgabe ist die individuelle Beratung von Interessenten aus Industrie und Gewerbe. Diesem Kundenkreis stellt er Produkte oder Dienstleistungen als Möglichkeit zur Lösung vor. Zudem stimmt er das Angebot individuell auf die Gegebenheiten vor Ort ab. Als Vertriebsmitarbeiter muss dabei häufig eine Auswahl aus dem Produktportfolio treffen, um das Angebot kundenspezifisch auszurichten und zum Vertragsabschluss zu kommen. Informationen über den Markt, das Umfeld und über die potenziellen Kunden sind dabei essenziell. Zu den wichtigen Aufgaben gehören daher die Marktanalyse sowie das Beschaffen von Informationen über Konkurrenzprodukte.

Hier krepelst du die Ärmel hoch

- Du arbeitest eng mit der Geschäftsführung zusammen und entwickelst mit dieser die Zielvorgaben, sowie Abstimmung der Ergebnisse mit der Geschäftsführung
- Strategischer und nachhaltiger Ausbau des internationalen Kunden- und Distributoren Netzes

- Professionelle Kundenbetreuung, insbesondere Generierung von Neugeschäften und Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen und Partnerschaften im Ausland
- Optimale Evaluierung und Steuerung der Distributionspartner
- Aktives Schnittstellenmanagement zwischen Kunde, Distributionspartner und Unternehmen bei der gemeinsamen geschäftlichen Entwicklung (u.a. Produktentwicklungen und -verbesserungen,
- Erschließung neuer Geschäftsfelder, Optimierung von Geschäftsprozessen, Strategie- und Zukunftsplanung)
- Repräsentation des Unternehmens im Zielmarkt insbesondere auf Messen, Verbands- und Industrietreffen
- Bei Geschäftsreisen .- Planung bis hin zur Fertigstellung; das Backoffice-Team unterstützt organisatorisch
- Aktive Betreuung und Weiterentwicklung bestehender internationaler Kundenbeziehungen
- Identifizieren, Erschließen und Entwickeln neuer internationaler Märkte
- Verantwortlich für die Umsatz- und Ertragsentwicklung innerhalb des eigenen Kundenstamms
- Klärung von Lieferterminen und projektbezogenen Sonderanforderungen
- Qualifizieren neuer Leadkanäle, Akquisition neuer Kunden, Auftraggeber und Kooperationen, Netzwerk-tätigkeiten
- Verantwortlich für den Ablauf von Auftragseingang bis zur Warenauslieferung In Zusammenarbeit mit beteiligten internen Ansprechpartnern .
- Preisverhandlung mit Partnern und Betreuung Key Accounts
- Zielführende Deeskalation bei Claims oder anderweitigen Schwierigkeiten
- Übernahme der Betreuung unserer nationalen und internationalen Kunden, Händler und Partnerunternehmen nach dem one-face-to-the-customer Prinzip.
- Eigenverantwortlicher Ausbau und Pflege bestehender und potenzieller Kunden, sowie Etablierung langfristiger Geschäftsbeziehungen

Eine unbefristete Festanstellung, eine attraktive Bezahlung und ein Team, das sich sehr auf Dich freut!

Damit sammelst du Pluspunkte

- Du bringst ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung, sowie eine große Leidenschaft für den internationalen Vertrieb von Schmierstoffen mit
- Des Weiteren bringst du mehrjährige relevante Berufserfahrung im internationalen Vertrieb, Planung/Abwicklung von Projekten in der Industrie in der Schmierstoffbranche mit.
- Du kannst bereits einige Erfolge im Exportgeschäft in vergleichbarer Position vorweisen
- Du bringst exzellente kommunikative Fähigkeiten in Deutsch und Englisch (weitere Fremdsprachenkenntnisse von Vorteil) mit, um im internationalen Umfeld souverän interagieren zu können
- Du verfügst über eine sympathische und positive Persönlichkeit mit Durchsetzungskraft, Eigeninitiative und Verhandlungsgeschick, geprägt durch unternehmerisches und innovatives Denken und Handeln
- Du überzeugst durch Teamfähigkeit und bringst Verhandlungsgeschick, Hands-on-Mentalität sowie mindestens eine Portion Humor mit
- Du bist belastbar und zeigst Eigeninitiative
- Analytisch sowie prozessorientiert zu denken und selbstständig pragmatische Lösungen für komplexe Sachverhalte zu entwickeln sind Deine Stärken
- Du kommunizierst klar und offen, wobei es Dir ebenso gelingt andere zu überzeugen und mitzunehmen

Damit wollen wir Pluspunkte sammeln

- Onboarding: Eine intensive Einarbeitung, bei der du deine Aufgaben und das Tipp Oil Team kennenlernst
- Als Teil des Tipp Oil Teams übernimmst du eigenverantwortlich abwechslungsreiche Tätigkeiten für deinen Arbeitsbereich
- Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege
- Come as you are: Ohne festgelegten Dresscode kann sich jeder bei uns kleiden, wie er sich wohlfühlt
- Flexibilität: Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten / Remote
- Zukunft: Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit 30 Tagen Urlaub in einer 40-Stundenwoche (Vollzeit)

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine vollständige Bewerbung, unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Gehaltsvorstellung an

Herr Sebastian Maier | E-Mail: s.maier@tippoil.com