



Vertriebsprofi (m/w/d) in Berlin



Entdecken Sie eine aufregende Gelegenheit, Ihr herausragendes Vertriebstalent zu entfalten! Wenn Kommunikationsgeschick, überzeugende Verhandlungsfähigkeiten und eine beeindruckende Abschlussstärke zu Ihren Stärken zählen und Sie leidenschaftlich gerne neue Herausforderungen meistern, dann sind Sie genau die Persönlichkeit, nach der wir Ausschau halten!

Packen Sie diese großartige Möglichkeit beim Schopfe, in Vollzeit Teil unseres engagierten Vertriebsteams zu werden. Verwirklichen Sie Ihre beruflichen Ziele mit uns und bewerben Sie sich noch heute! Wir können es kaum erwarten, Sie kennenzulernen und gemeinsam neue Erfolge zu erzielen!

Werden Sie Teil unseres Teams und machen Sie Wellen im Markt der Wasseranalytik!

Seit 2011 unterstützt die DIWA Gruppe Hausverwalter und Immobilieneigentümer kompetent bei der rechtskonformen Abwicklung aller geforderten Einzelleistungen der Trinkwasserverordnung (TrinkwV). Zu ihren Dienstleistungen zählen die vollständige Koordination und Überwachung aller notwendigen Aufgaben wie Objektbegehungen, Organisation von Probenahmen und analytischen Untersuchungen sowie die Einleitung erforderlicher Sofortmaßnahmen und Dekontaminationsprozesse, einschließlich Gefährdungs- und Risikoanalysen. Bundesweit betreut sie über 15.000 Wohn- und Gewerbeimmobilien, wobei sie stets für die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben sorgt.

Ihre Aufgaben

- Präsentation unserer Dienstleistungen auf Verwalterkongressen, inklusive Standbetreuung
- Proaktive Kundenakquise durch Verwalterkongressen, Empfehlungen und Verwalterwechsel und durch Telefon sowie Follow-up-Anrufe zur intensiven Kundenpflege
- Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks zur Generierung neuer Leads und Empfehlungen
- Schnelle und kompetente Unterstützung unserer Kunden im Falle von Kontaminationsfällen, inklusive Cross-Selling-Möglichkeiten
- Verantwortlichkeit für den wirtschaftlichen Erfolg Ihres lokalen Vertriebsgebiets und Mitwirkung beim Ausbau neuer Standorte
- Aktive Teilnahme an wöchentlichen Vertriebsbesprechungen sowie Fortbildungen

Ihr Profil

- Erfahrung im Vertrieb und in der Kundenbetreuung, idealerweise in der Immobilienbranche
- Kenntnisse im Bereich der Trinkwasserverordnung sind von Vorteil
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten und Überzeugungskraft
- Selbstständige Arbeitsweise und proaktives Handeln
- Fähigkeit, ein starkes Netzwerk aufzubauen und zu pflegen
- Kenntnisse in CRM-Systemen und die Bereitschaft, diese konsequent für die Vertriebsarbeit zu nutzen
- Teamspirit und Teilnahmebereitschaft an konstruktiven Vertriebsbesprechungen
- Führerschein Klasse B
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit PC (MS Office)
- Reisebereitschaft und zeitliche Flexibilität

Was wir bieten:

- Eine herausfordernde und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem wachstumsorientierten Unternehmen
- Eine intensive Einarbeitung in unsere Dienstleistungen und Vertriebsmethodik
- Fortlaufende Schulung in Verkaufstechniken und branchenrelevantem Wissen
- Offene Unternehmenskultur
- Realistische KPIs und ein attraktives Vergütungssystem
- Wertvolle Weiterentwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens

- Ein dynamisches Arbeitsumfeld, in dem Ihre Ideen und Initiativen geschätzt werden
- Vertrauensarbeitszeit
- Profitieren Sie von unserer Kooperation mit EGYM Wellpass
- Noch mehr Benefits: Neben Ihrer Altersvorsorge, Exklusivem Zugang zu Best Secret Online & Stores, können Sie in über 600 Shops vergünstigt einkaufen
- Firmenfeiern und Teamevents
- Unbändiger Teamgeist

Ist das Wasser Ihr Element?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung ausschließlich per E-Mail (inkl. Lebenslauf und Anschreiben) unter der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihren Gehaltsvorstellungen sowie dem Codewort **Vertriebsprofi Berlin** im Betreff an: bewerbungen@diwa-gruppe.de

DIWA Institut für Wasseranalytik GmbH
Sebastian-Tiefenthaler-Straße 14
83101 Rohrdorf

Telefon: 0 80 31/58 164 0
E-Mail: bewerbungen@diwa-gruppe.de