

BWERBEN

und Durchstarten im Brunel Vertrieb

Ihr Weg zu uns

Möchten Sie wie unsere Vertriebsprofis vielfältige Einblicke in das Vertriebsmanagement erhalten und sich als Teil eines starken nationalen sowie internationalen Netzwerkes weiterentwickeln? Sie bringen ein ausgeprägtes Maß an Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit sowie kundenorientiertes Denken mit?

Dann bewerben Sie sich auf eine unserer ausgeschriebenen Vertriebspositionen oder initiativ auf www.brunel.de/karriere

Hauptsitz, Brunel GmbH

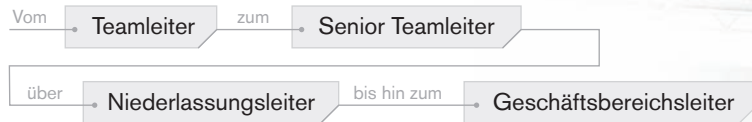
Airport City | Hermann-Köhl-Str. 1 | 28199 Bremen
Tel.: 0421 / 1 78 86-0
Fax: 0421 / 1 78 86-30
bewerbung@brunel.de



Auf- und Ausbau Kundenbeziehungen
Dynamik Kunden- und Mitarbeiterbetreuung
Rekrutierung Führung Teamgeist
Know-how Vertriebsmanagement
Networking

... sind feste Bestandteile
Ihres täglichen Geschäftes.
Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Ihre Karriere im Brunel Vertrieb



Sarah Maurer, Dipl.-Ing. Maschinenbau

Nach kurzem „Aufenthalt“ im Technischen Einkauf eines bekannten Nutzfahrzeugherstellers suchte Sarah Maurer eine Aufgabe, bei der technische Inhalte mit Vertriebsaufgaben verknüpft werden.

Nach drei erfolgreichen Jahren als Teamleiterin bei Brunel erhielt sie das Angebot, eine Niederlassung zu leiten. Was sie hierbei reizte, waren neben dem größeren Verantwortungsbereich auch der mit der Leitungsfunktion verbundene Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit der aktiven Einflussnahme.



Voller Einsatz für unsere Kunden und unser Unternehmen

Als offener, neugieriger und kommunikativer Ingenieur oder Betriebswirtschaftler werden Sie mit folgenden Aufgaben betraut:

Ihre Aufgaben als ...

Teamleiter:

- Aufbau und Betreuung eines Kundenstamms
- Planung und Beratung bei der Projektrealisation
- Rekrutierung von qualifizierten Projektmitarbeitern
- Führung und Koordination der Projektmitarbeiter

Niederlassungsleiter:

- Erarbeiten von Vertriebsstrategien
- Ausschöpfen der Kundenpotentiale
- Führung und Weiterentwicklung des Vertriebsteams
- verantwortlich für den Erfolg und die Entwicklung der Niederlassung
- Sicherstellung und Optimierung des organisatorischen Ablaufs der Niederlassung

Unsere Anforderungen an Sie ...

- kunden- und mitarbeiterorientiertes Dienstleistungsverständnis
- fachliche Qualifikationen sowie ausgeprägte soziale Kompetenzen
- hohe Eigenmotivation und Kommunikationsfähigkeit
- mehrjährige Führungs- und Vertriebserfahrung und idealerweise Kenntnisse in den lokalen Kundenstrukturen

Unser Angebot an Sie ...

Wir bieten Ihnen ...

- vielfältige Karriereperspektiven
- weltweites Wissensnetzwerk von über 8.000 Experten
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Schulungsplan zum/zur gezielten Aufbau/Stärkung von Vertriebsfähigkeiten
- individuelles, bedarfsorientiertes Vertriebscoaching
- hoher fachlicher und persönlicher Erfahrungszuwachs

Teamleiterausbildung

Unser Schulungsprogramm zum gezielten Aufbau Ihrer Vertriebsfähigkeiten unterteilt sich in drei Schwerpunktbereiche mit jeweils spezifischen Coachings:

Vertrieb

Kundenbetreuung
Kundenbesuche
Akquise

Organisation

Organisation/
Darstellung Brunel
Rechtliche
Grundlagen AÜG
Datenbanknutzung

Führung

Der Teamleiter
als Führungskraft