

Area Sales Manager (m/f/d)

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit (40h/Woche)

Über uns

Als mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Köln beschäftigt die Noventiz GmbH rund 60 Mitarbeitende. Bereits seit 2007 unterstützen wir Unternehmen dabei, die immer komplexer werdenden Vorgaben im Bereich Umweltgesetzgebung zu erfüllen. Die Noventiz-Services umfassen neben Compliance-Lösungen auch Angebote im Bereich Analyse, Optimierung und Nachhaltigkeit. Unsere Kunden stammen aus diversen Branchen, wie zum Beispiel der Lebensmittelindustrie, dem Online-Handel oder dem Elektronikbereich.

Seit 2020 zählt Noventiz zur britischen Reconomy Group, einem innovativen, technologieorientierten Anbieter von Dienstleistungen für die Kreislaufwirtschaft. Die Unternehmensgruppe verfolgt das gemeinsame Ziel, eine wirklich nachhaltige Welt zu schaffen, indem endliche Ressourcen aufbereitet und der Kreislaufwirtschaft erneut zugeführt werden.

Wir sind ein wachsendes Unternehmen in einer zukunftsorientierten Branche. Bei uns haben Sie die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten für etwas Sinnvolles einzusetzen und einen wichtigen Beitrag für eine nachhaltige Zukunft zu leisten.

Diese spannenden Aufgaben erwarten Sie:

- Pflege und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen (Bestandskundenmanagement) in Ihrem Vertriebsgebiet
- Identifikation und Akquise neuer Kunden – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Durchführung von Bedarfsanalysen und Präsentation kundenspezifischer Lösungen
- Vertrieb unserer Dienstleistungen: Verpackungslizenzierung, Standortentsorgung, WEEE, BATT, ROTATE
- Verhandlung von Preisen und Verträgen in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Eigenständige Planung und Umsetzung Ihrer Vertriebsstrategie
- Durchführung von Markt- und Kundenrecherchen zur Identifikation von Potenzialen
- Erstellung von Angeboten und Präsentationen – inklusive Nachverfolgung
- Durchführung von Videokonferenzen, Kundentelefonaten und Vor-Ort-Terminen
- Koordination der operativen Einsteuerung neuer Kundenaufträge
- Dokumentation aller vertrieblichen Aktivitäten im CRM-System
- Teilnahme an Messen und Branchenevents zur Netzwerkpflege
- Enge Abstimmung mit internen Schnittstellen wie Customer Service und Vertragsmanagement



Das sollten Sie mitbringen:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Bereich Umwelt, Entsorgung, Dienstleistungen oder Compliance
- Ausgeprägtes Vertriebstalent mit Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise mit hoher Zielorientierung
- Kommunikationsstärke und überzeugendes Auftreten – sowohl am Telefon als auch im persönlichen Gespräch
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets
- Routinierter Umgang mit digitalen Tools und CRM-Systemen
- Teamplayer mit Eigeninitiative und einem echten Interesse an nachhaltigen Lösungen

Arbeiten & wohlfühlen – das bieten wir:

- Strukturierter Einstieg: Wir legen großen Wert auf eine sorgfältige Einarbeitung.
- Ihr Wohlbefinden ist uns wichtig: Für eine gute Work-Life-Balance und Familienfreundlichkeit sorgen z. B. flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, nach Absprache remote zu arbeiten.
- Wir bieten 30 Tage Urlaub und eine leistungsgerechte Vergütung.
- Ihre Zukunft liegt uns am Herzen. Bei uns gibt es individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Wir bieten eine betriebliche Altersvorsorge, an der wir uns mit 50% beteiligen.
- Raum für eigene Ideen: Wir freuen uns über Ihr Feedback und setzen gerne gemeinsam Ihre Vorschläge für Optimierungen im Daily Business um.
- Profitieren Sie von Mitarbeiterrabatten bei Shopping, Events und mehr.
- Nutzen Sie unsere Angebote im Bereich Gesundheit, wie zum Beispiel Fahrradleasing über JobRad, unsere Kooperation mit Fitness First oder die Bezuschussung von Präventionskursen.
- Wir veranstalten regelmäßige Firmenevents als Highlight unserer Unternehmenskultur.

Kontakt

**Sie fühlen sich angesprochen oder haben Fragen zu der Stelle?
Dann schreiben Sie uns noch heute eine E-Mail an:**

karriere@noventiz.de

Ihre Ansprechpartnerin: Christina Vogl

Bitte geben Sie in Ihrer Bewerbung auch Ihre Gehaltsvorstellung an und ab wann Sie bei uns einsteigen möchten

Wir freuen uns auf Sie!

