

INBOUND-VERTRIEBLER - DEUTSCHSPRACHIG für die Festival- und Eventbranche



Bist du **motiviert und der deutschen Sprache mächtig**? Dann bist du vielleicht **unser neuer Inbound-Vertriebler!** Legst du Wert darauf, deine **Leads und Kunden** zu bedienen und ihnen zum Erfolg zu verhelfen? Dann suchen wir dich für unseren **schnell wachsenden deutschen Markt**.

Als Inbound-Vertriebler für den deutschen Markt wirst du Kontakt zu einer Vielzahl von Kunden haben, darunter die größten Festival- und Eventveranstalter sowie Bauunternehmen und andere Unternehmen. Zu deinen Aufgaben gehört es, eingehende Anfragen potenzieller deutscher Kunden telefonisch und per E-Mail zu beantworten.

Es ist wichtig, dass du Deutsch sowohl mündlich als auch schriftlich beherrschst. Erfahrung im Verkauf, idealerweise in den Bereichen Vermietung, Events oder verwandten Branchen auf dem deutschen Markt, ist von Vorteil.

Als Inbound-Vertriebler wirst du Teil eines Teams sein, das sich gegenseitig unterstützt, schnell arbeitet und trotz gelegentlicher Hektik Spaß hat.

Deine Aufgaben als Inbound-Vertriebler umfassen:

- Entgegennahme und Bearbeitung von Anfragen deutscher Kunden.
- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Beratung über unsere Lösungen für Festivals und Events.
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten.
- Sicherstellung einer herausragenden Kundenbetreuung und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam und dem CCO, um Unternehmensziele zu erreichen.
- Konsequente Umsetzung zugewiesener Aufgaben.
- Interesse an Godiks Produkten und Fähigkeit, sich in technische Spezifikationen einzuarbeiten.
- Kann Herausforderungen logisch und vernünftig angehen.

Unser neuer Inbound-Vertriebler hat:

- Fließende Deutschkenntnisse, sowohl mündlich als auch schriftlich.
- Erfahrung im Verkauf, idealerweise im Bereich Vermietung für die Eventbranche oder ähnliche Bereiche.
- Starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Die Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten und mehrere Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen.
- Einen proaktiven und ergebnisorientierten Ansatz im Verkaufsprozess.

Wir bieten eine spannende Vollzeitstelle mit attraktivem Gehalt, Renten- und Gesundheitsvorsorge sowie PC und Telefon. Sie werden mit einer Vielzahl von Kunden und Projekten arbeiten und die Möglichkeit zur persönlichen und beruflichen Entwicklung in einer positiven Arbeitsumgebung haben.

Sie werden Teil von Godik GmbH, das international stark wächst und führend in der Materialvermietung in Nordeuropa sein möchte, mit einem besonderen Fokus auf Umweltfreundlichkeit. Daher haben wir kürzlich eine Abteilung in Hartenholm, nördlich von Hamburg, eröffnet.

Baldmöglichst – Eingegangene Bewerbungen werden laufend bearbeitet

Arbeitsort: Hauptsächlich Ejby auf Fünen, mit gelegentlicher Arbeit in Hartenholm.

Bewerbung: Bei Fragen zum Job wenden Sie sich bitte an unseren **CCO, Søren Lentz**, unter **+49 151 2412 7475**. Passen Sie zum Profil eines Inbound-Vertrieblers, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Lebenslauf per E-Mail an **job@godik.dk**, mit dem Betreff **"Inbound-Verkäufer - Deutschland"**.