



Internal Sales Manager (w/m/d)

(In Voll- und Teilzeit)

Du hast Lust eine verantwortungsvolle Tätigkeit in einem Unternehmen zu übernehmen, dass seine Kunden bei der Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsziele unterstützt? Bei uns kannst du Kunden von unseren Lösungen für das industrielle Abwassermanagement von Morgen begeistern und die Kreislaufwirtschaft der Zukunft mitgestalten. Wir sind führender Servicedienstleister im industriellen Abwasser- und Flüssigabfallmanagement und suchen dich als **Internal Sales Manager (w/m/d)**.

Deine Aufgaben & Verantwortung

- » Der gesamte Prozess der **Neukundenakquise** liegt in deinem Gestaltungs- und Verantwortungsbereich
- » **Du entwickelst unsere Vertriebskontakte und Kundenbeziehungen**
- » Du managst die Vertriebspipelines in unserem CRM-System (Pipedrive)
- » Planung und Durchführung von on- und offline Marketingmaßnahmen

Dein Profil

- » Du arbeitest stark **performance-orientiert und kannst gut mit Menschen kommunizieren**
- » Strukturierter und offener Teamplayer, der gerne proaktiv auf Leute zugeht und begeistern kann
- » Erfahrung im Vertriebsinnendienst und Marketing sind Voraussetzung
- » Naturwissenschaftlicher Background (idealerweise Studium)

Was können wir bieten

- » Die Möglichkeit unsere Neukundenakquise zu deinem Prozess zu machen und deinen Verantwortungs- und Aufgabenbereich stetig zu erweitern
- » Kurze Entscheidungs- und Kommunikationswege, freundschaftliches Umfeld und Home Office
- » Arbeit am zukunftsrelevanten & nachhaltigen Thema Kreislaufwirtschaft/Wasserrückführung!

Du bist interessiert? Dann freuen wir uns auf deine Unterlagen inklusive eines Motivationsschreibens und deiner Gehaltsvorstellungen an jan.schmitz@cobos-fs.de. Herr Jan Schmitz (Vertriebsleiter) meldet sich innerhalb einer Woche bei dir!