



DISCOVER
SYSTEMS®
Time to connect

DEINE KARRIERE. DEIN TEAM. DEINE CHANCE.

Bewirb dich jetzt bei Discover Systems. Wir freuen uns auf deine Bewerbung!



Discover Systems entwickelt seit über 25 Jahren innovative Ruf- und Kommunikationslösungen für Gastronomie, Hotellerie, Logistik und Gesundheitswesen. Mit Niederlassungen in Dänemark, Deutschland und Schweden zählen wir zu den Marktführern in diesem Bereich.

Wir entwickeln und bieten effektive und einfache Lösungen an, die unsere Kunden (m/w/d) in der Organisation und in den Arbeitsabläufen unterstützen. Unsere Systeme werden überall in Cafés, Restaurants, Bäckereien, Fast-Food-Lokalen, Hotels, im Einzelhandel, an Logistikstandorten oder in Krankenhäusern verwendet. **Du möchtest Teil eines internationalen Unternehmens mit starkem Wachstum werden? Bewirb dich jetzt und werde Teil unseres Teams! Wir freuen uns auf deine Bewerbung.**

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Key Account Manager (m/w/d) Vertrieb

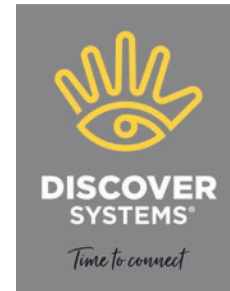
in Vollzeit (40h / Woche) am Standort Hamburg.

Deine Aufgaben

- › Du bist für den **Vertrieb und die Beratung** im Bereich unserer innovativen Pager- und Rufsystemlösungen zuständig
- › Du übernimmst die **Betreuung und den Ausbau unseres Kundenstamms** in den obengenannten Bereichen
- › Die **Akquise neuer Kunden und Händler** (m/w/d) in verschiedenen Branchen zählt ebenfalls zu deinen Aufgaben
- › Du **bearbeitest Angebotsanfragen** und übernimmst die **professionelle Auftragsabwicklung** in Zusammenarbeit mit unserem Innendienst
- › Darüber hinaus **repräsentierst du unser Unternehmen** auf Messen und Veranstaltungen
- › Du erstellst selbständig **kundenindividuelle Präsentationen**
- › Nicht zuletzt übernimmst du das **regelmäßige Reporting an die Geschäftsleitung**

Das bringst du mit

- › Du hast ein erfolgreich **abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches oder technisches (Fach-) Hochschulstudium** oder eine **kaufmännische / technische Berufsausbildung** oder vergleichbare Qualifikationen
- › Du verfügst über **mehrjährige Erfahrung im Vertrieb**
- › Du **begeisterst dich für unsere Lösungen** und hast die **Fähigkeit, Kunden (m/w/d) von den Vorteilen unserer Produkte zu überzeugen**
- › Zudem arbeitest du **selbstständig, lösungsorientiert und gerne im Team**
- › Du bringst **Reisebereitschaft** sowie einen **Führerschein der Klasse B** mit
- › Ein **sicherer Umgang mit MS Office Anwendungen** ist für dich selbstverständlich



DISCOVER
SYSTEMS®
Time to connect

Kontakt

Discover Systems GmbH

Peder Jörgensen
Managing Director
Überseeallee 10
20457 Hamburg
0174 6617666
discoversystems@hr-partner.com
<https://discoversystems.de/>

Das bieten wir dir

- › Eine **abwechslungsreiche Tätigkeit** in einem internationalen Unternehmen mit starkem Wachstum
- › **Attraktive, leistungsabhängige Vergütung**
- › **Flexible Arbeitszeiten** und die Möglichkeit zum **Homeoffice**
- › **Dienstwagen, Handy und Laptop** – auch zur privaten Nutzung
- › Eine **fundierte Einarbeitung** und langfristige Entwicklungsperspektiven

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Arbeitszeugnissen und deinem frühesten Eintrittstermin an discoversystems@hr-partner.com.

Du hast noch Fragen zur Stelle? Dann wende dich gerne an Peder Jörgensen unter der Nummer 0174 6617666 oder per E-Mail an pj@discoversystems.com. Nimm bei weiteren Fragen zum Bewerbungsprozess gerne Kontakt zu unserem HR-Partner FEL GmbH auf: Caroline Carlsen | T 0431 64 77 5-50.

Die Anzeige hat die Kennziffer HRP0040.03222.JB.050225.

Du kennst jemanden, der noch besser auf diese Stelle passt? Dann leite die Stellenausschreibung einfach weiter und nutze die Social-Media-Buttons am unteren Ende dieser Anzeige.

Die Discover Systems GmbH wird unterstützt von [HR-Partner.com](https://hr-partner.com).