

Einsteigen und durchstarten

Als einer der größten herstellerunabhängigen Fuhrparkmanager in Deutschland steuert die Car Professional Management rund 80.000 Fahrzeuge für über 160 renommierte Unternehmen. Basis des Erfolgs sind innovative und maßgeschneiderte Fuhrparkmanagement-Lösungen für unsere Kunden. Car Professional Management ist Teil der weltweit agierenden Ayvens Group, die zum Konzernverbund der Société Générale gehört.

Zur Verstärkung unseres Teams in Hamburg suchen wir zum nächstmöglichen Eintrittstermin einen

Sales Manager (w/m/d) Fleet Management

(bundesweit / Homeoffice)

Du liebst es, neue Kunden zu gewinnen, komplexe Lösungen zu verkaufen und Verantwortung für Deinen Erfolg zu übernehmen? Du denkst strategisch, verhandelst souverän und willst wirklich etwas bewegen, nicht nur Leads weiterreichen? Dann bist Du bei uns genau richtig.

Deine Mission

- Du entwickelst und steuerst eigenständig Akquisitionsstrategien für die CPM und unterstützt aktiv die vertrieblichen Neukundenaktivitäten.
- Basierend auf detaillierten Bedarfsanalysen konzipierst Du maßgeschneiderte Dienstleistungspakete und erstellst überzeugende, kundenindividuelle Angebote.
- Du führst eigenverantwortlich inhaltliche und preisliche Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss von Rahmenverträgen.
- Du gewährleitest eine reibungslose Kundenübergabe in die Implementierungsphase und sorgst für einen nahtlosen Transfer der Prozessdetails an die internen Teams.
- Du repräsentierst das Unternehmen auf Branchenevents und Messen, generierst gezielt Leads und baust langfristige Kundenbeziehungen auf.
- Du identifizierst und nutzt proaktiv Potenziale für Zusatzgeschäfte durch die Platzierung weiterer Beratungs- und Dienstleistungen der CPM.

Dein Profil

- Du bringst ein offenes, authentisches Mindset mit und denkst proaktiv immer einen Schritt voraus.
- Du bist Sales-Profi mit Drive, denkst unternehmerisch und fühlst Dich wohl in der Neukundenakquise genauso wie im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation (wichtiger ist deine Vertriebserfahrung).
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im automobilen oder dienstleistungsnahen Umfeld.
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Ergebnisorientierung.
- Innovationsfreude und Gespür für Markt- und Kundenpotenziale.

- Verhandlungssichere Englischkenntnisse.
- Flexibilität, Reisebereitschaft und Lust, Dein Vertriebsgebiet aktiv zu gestalten.

CPM bietet dir:

- Einen etablierten Arbeitgeber mit über 30 Jahren Markterfahrung.
- Spannende Aufgaben in einem nachhaltig wachsenden Markt.
- Ein leistungsorientiertes und dynamisches Vergütungssystem inkl. Firmenwagen.
- Betriebliche Krankenzusatzversicherung nach der Probezeit.
- Externe Mitarbeitendenberatung: vertrauliche & kostenlose Beratung für Mitarbeitenden und Angehörige bei privaten und beruflichen Herausforderungen.
- Sehr gute Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Viele weitere Benefits: 30 Tage Urlaub, Mitarbeiterevents, Mobilitätslösungen, und mehr.

Klingt nach Dir?

Dann freuen wir uns über Deine vollständige Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) als PDF-Datei unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins an:

**Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG
Personalabteilung
Fuhlsbüttler Straße 437, 22309 Hamburg.**

Oder per E-Mail an:

personalabteilung@carprofessional.de

Mit Zusendung Deiner Bewerbung erklärst Du Dich einverstanden, dass die Daten im Rahmen des Auswahlverfahrens verwendet werden dürfen. Weitere Informationen zum Datenschutz gemäß DSGVO kannst Du den Datenschutzhinweisen auf unserer Homepage entnehmen.