



## KOMM INS #TEAMCURRENTA

### SALES MANAGER SERVICELEISTUNGEN (M/W/D)

ID: ODP9K

 Leverkusen, Hybrid

 Professionals

 Vollzeit, Unbefristet

 72.323 € - 85.245 € pro Jahr

#### Lerne uns kennen

Wir sind CURRENTA – ein Team von Expert\*innen, die eines der größten Chemie-Areale in Europa managen: den CHEMPARK in Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen.

Ob nachhaltige Ver- und Entsorgung, vielfältige Analytik- und Infrastrukturleistungen oder umfangreiche Services für Sicherheit, Gesundheitsschutz und weitere Bereiche – arbeite mit uns in spannenden Berufen an einem gemeinsamen Ziel: unseren Kunden den besten Service zu bieten.

#TeamCurrenta #neueChancen #mehralsChemie #gemeinsambewegen #Traumjob

## Das kannst du bei uns bewegen

Die CURRENTA GRUPPE sucht Dich für die Business Line Services.

Gestalte aktiv den Vertrieb unserer Serviceleistungen mit Fokus auf Bildung, Gesundheitsschutz und analytischen Dienstleistungen – eigenverantwortlich und mit direktem Einfluss auf Markterfolg und Kundenbindung.

Als **Sales Manager\*in Serviceleistungen** bist Du für die folgenden Aufgaben verantwortlich:

- Eigenverantwortliche **Akquise von Neukunden** (B2B) außerhalb der CHEMPARK-Standorte (Schwerpunkt: Bildungsleistungen, Leistungen Gesundheitsschutz und analytische-Dienstleistungen).
- Selbstständige **Markt- und Wettbewerbsanalyse**.
- **Entwicklung** und **Umsetzung zielgerichteter Maßnahmen** zur Kundenansprache (inkl. Nutzung digitaler Vertriebskanäle).
- **Leitung** und **Steuerung** vertriebsbezogener Projekte.
- Unterstützung bei **Vertragsverhandlungen** und **Angebotserstellung** (inkl. Einzelvereinbarungen).
- Mitwirkung bei **Preisgestaltung, Preiskalkulation** und **Umsatzplanung** sowie Mitwirkung bei Erstellung und Weiterentwicklung von Kundenentwicklungsplänen.

## Das bringst Du mit

- Nachweisbare **Erfahrung im B2B-Vertrieb und speziell der Akquise**, idealerweise in den Bereichen Bildung, Gesundheitsschutz oder analytischen Dienstleistungen.
- **Langjährige Berufserfahrung** im Vertrieb (B2B), erfolgreich abgeschlossenes **Studium**.
- Ausgeprägte Fähigkeit zur **eigenständigen Marktanalyse** und **Entwicklung von Konzepten**.
- Sicherer Umgang mit **digitalen Vertriebskanälen** und **CRM-Systemen**.
- **Kommunikationsstärke** und **Verhandlungsgeschick** auf allen Hierarchieebenen.
- Hohe **Eigeninitiative**, strukturierte Arbeitsweise und Projektmanagement-Kompetenz.

*Die Gehaltsangabe versteht sich als Jahresgehalt inkl. fixen Zulagen, Urlaubsgeld und Jahresleistung (13. Gehalt). Die Einstiegsvergütung richtet sich nach Deiner Qualifikation und Berufserfahrung. Zusätzlich darfst Du Dich, abhängig von der Erreichung der gemeinsamen Unternehmensziele, über einen Bonus freuen.*

*Die Veröffentlichung dieser Anzeige auf Drittanbieter-Portalen ohne unsere ausdrückliche Zustimmung ist untersagt.*

## **WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG!**

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!  
Bitte gib in deiner Bewerbung deine  
Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung  
an. Bewerbungsunterlagen in  
Papierform können wir leider nicht  
zurücksenden.

## **CURRENTA HEISST ALLE WILLKOMMEN!**

Wir begrüßen Bewerbungen aller  
Menschen ungeachtet von ethnischer,  
sozialer, nationaler Herkunft,  
Geschlecht, Alter, körperlichen  
Merkmalen oder Einschränkungen,  
Herkunft, Religion, Familienstand,  
Schwangerschaft, sexueller  
Orientierung, Geschlechtsidentität oder  
einem anderen sachfremden Kriterium  
nach geltendem Recht. Wir bekennen  
uns zu dem Grundsatz, alle  
Kandidat\*innen fair zu behandeln und  
Benachteiligungen auszuschließen. Wir  
sind Mitglied der Charta der Vielfalt.