

Werde Teil unseres Vertriebsteams bei FOS®!



**Du bist B2B-Vertriebsprofi und suchst eine neue Herausforderung?
Oder möchtest als Quereinsteiger im Vertrieb durchstarten?
Dann werde Teil unseres Teams bei FOS® als:**

Account Manager / Mitarbeiter Vertrieb (m/w/d)

Wir möchten, dass du unter einem sicheren Dach lebst. Unser Team arbeitet täglich daran, dir Sicherheit auf höchstem Niveau zu bieten.

Als europaweiter Marktführer und Spezialist im Bereich der Sturmsicherung schreiben wir seit über 100 Jahren Erfolgsgeschichte in einem wertorientierten Familienunternehmen mit zwei Produktionsstandorten in Deutschland. Dabei legen wir großen Wert auf exzellenten Kundenservice und ein faires, wertschätzendes Miteinander. Soziales Engagement ist für uns zudem eine Herzensangelegenheit und fest in unserer Unternehmenskultur verankert.

So sieht dein Tag bei FOS® aus:

- **Kundenbetreuung:**
Du bist der tägliche Ansprechpartner für unsere Kunden und kümmerst dich engagiert um alle ihre Anliegen – bzw. erfüllst Kundenanliegen, noch bevor diese formuliert wurden.
- **Vertrieb und Entwicklung:**
Dein Aufgabengebiet umfasst die Marktbeobachtung, Neukundengewinnung und Kundenentwicklung. Du erstellst Angebote, bearbeitest Aufträge, planst und führst Workshops durch und bist für Verhandlungen verantwortlich. Kundenbesuche in ganz Europa runden dein vielseitiges Tätigkeitsfeld ab.
- **Analyse und Optimierung:**
Mit deiner Offenheit und deinem Blick für Wachstumschancen bringst du frische Ideen ein und sorgst für spannende Abwechslung in deinem Arbeitsalltag.

Das bringst du mit:

- **Erfahrung:**
Du hast Freude am Vertrieb und bringst bereits Erfahrung in diesem Bereich mit. Technisches Verständnis und der Umgang mit Zahlen sind für dich die Basis für nachhaltige Vertriebserfolge.
- **Persönlichkeit:**
Du bist kommunikationsstark und hast eine Leidenschaft fürs Verkaufen. Eigenverantwortliches Arbeiten liegt dir genauso wie das Einfügen in ein Team.
- **Sprachkompetenz:**
Du verfügst über sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift und setzt sie versiert in der Kommunikation mit deinen Kunden ein.

Das bietet dir FOS®:

- **Sicherheit:**
 - Eine unbefristete Festanstellung
 - Möglichkeit zur betrieblichen Altersvorsorge
 - Ein faires Vergütungsmodell
- **Gesundheit:**
 - Höhenverstellbare Schreibtische
 - Kooperation mit unserem Gesundheitspartner „Profit“
 - Wöchentlich frisches Obst.
- **Work-Life-Balance:**
 - Regelmäßige Firmenevents wie Jubiläen, Sommerfeste, Weihnachtsfeiern etc.
 - 35-Stunden-Woche
 - Individuelle und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
 - Möglichkeit zum mobilen Arbeiten nach Absprache



Bist du startklar, die FOS®-Erfolgsgeschichte aktiv weiterzuentwickeln?

Dann bewirb dich jetzt – gerne auch als Quereinsteiger – mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und deinem frühestmöglichen Starttermin.

Sende uns deine Bewerbung an: jobs@fos.de