

BOCK AUF ENTSORGUNG?

HANNOVER

Dann mach doch.

Als Vertriebsmitarbeiter:in für die Entsorgung von Bau- und Mineralikabfällen bei Hagedorn.

#bockaufbau

VERTRIEBSMITARBEITER:IN FÜR DIE ENTSORGUNG VON BAU- UND MINERALIKABFÄLLEN (m/w/d)

WAS DU BEI UNS MACHST?

- Du bist die Speerspitze im Unternehmen und der Erstkontakt von Kunden, Lieferanten, Behörden, Bauherren, Entsorgungsanlagen, Deponien, Logistikern und zu weiteren Unternehmen
- Ein Schwerpunkt deiner Tätigkeit liegt in der Akquisition neuer Kunden – hier folgst du unseren gemeinsam festgelegten Vertriebszielen, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und neue Märkte zu erschließen
- Du bist ein Netzwerker, der sich im Markt der Mineralikabfälle sicher bewegt und die Marktmechanismen kennt
- Du wirst unsere Neu-/Bestandskunden kompetent beraten, regelmäßig über Marktveränderungen informieren und den Entsorgungsbedarf abstimmen
- Mit deinem tiefen Verständnis für Abfall- und Kreislaufwirtschaft – mit Schwerpunkt mineralische Abfälle und deinem serviceorientierten Beratungsstil, überzeugst du die Kunden von unseren Dienstleistungen
- Du entwickelst für den Kunden zugeschnittene Entsorgungskonzepte, erstellst Kalkulationen und Angebote
- In der Auftragsabwicklung bist du zentraler Ansprechpartner (w/m/d) für unsere Kunden – von der ersten Anfrage bis zur Rechnungsstellung – und unterstützt sie auch beim abfallrechtlichen Nachweisverfahren
- Als erste Anlaufstelle der Kunden und Kollegen unterstützt Du diese bei der Materialklassifizierung/-einstufung und verfolgst eigenständig Markt- und Preisentwicklungen sowie rechtliche Rahmenbedingungen

WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST?

- Eine technische Ausbildung, idealerweise im Bereich der Umwelttechnik, Versorgungs- und Entsorgungstechnik oder auch Bautechnik, hast Du bereits erfolgreich abgeschlossen - alternativ kannst Du eine vergleichbare Qualifikation vorweisen
- Wichtig ist einerseits Dein Bezug zur Entsorgungs- bzw. Abfall- und Kreislaufwirtschaft, samt Umwelt- und Abfallrecht, und andererseits Deine Berufserfahrung im Vertrieb, in der Neukundenakquise und Kundenbetreuung
- Du verfügst über eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise, bist bekannt für Deine Eigeninitiative und hast den Drive, anzupacken und zu verändern
- Du hast Freude am verkaufen und beraten, gehst offen auf Menschen zu und kannst Kunden mit deiner hohen fachlichen Kompetenz von unserem Portfolio überzeugen – um unsere gemeinsamen Ziel zu erreichen, zeigst du ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft
- Problemlösungskompetenz, Lösungsorientierung und Ausdauer gehören zu Deinen Stärken genauso dazu wie Teamspirit. In stressigen Situationen verlierst Du zudem weder Kopf noch Humor



Betriebliche Krankenzusatzversicherung



Modernes Arbeitsumfeld



Betriebliches Gesundheitsmanagement



Massagen



Rabatt im Fitnessstudio FitX



Fort- und Weiterbildung extern und in hauseigener Akademie



Business-Bike



Flexible Arbeitszeiten



Attraktives Urlaubsmodell



Firmenwagen mit 1% Regelung

DU PASST ZU UNS? DANN BEWIRB DICH JETZT.

Schick uns einfach deine Bewerbung online

Hannoveraner Wertstoffzentrum GmbH | Kreisstraße 20| 30629 Hannover
Deine Ansprechpartnerin ist Semiha Altun

www.ug-hagedorn.de

BENEFITS