

(Senior) Sales Manager Warenkreditversicherung (m/w/d) Region Bielefeld

LEBE DEIN SALES- TALENT – WERDE TEIL VON ATRADIUS



Du liebst und lebst Sales? Sales ist dein Talent, deine Profession. Du willst mehr erreichen, den nächsten Schritt gehen und den Freiraum haben, zu tun, was du kannst und was dich auszeichnet. Werde Teil des Sales-Teams unserer Vertriebsniederlassung Dortmund.

Alles außer langweilig

Bei Atradius warten spannende Aufgaben auf dich: du wirst als Experte/Expertin im Sales-Team in vorderster Reihe agieren. Mitten im Markt, im engen Kontakt mit Kunden und Maklern. Du wirst netzwerken, Kontakte aufbauen und pflegen, beraten, vor C-Leveln präsentieren, Verträge zum Abschluss bringen. Leistung abrufen, Erfolg haben! Hinter dir steht ein starkes Team, das dich supported – mit kundenindividuell ausgearbeiteten, leistungsstarken Kreditversicherungs-Lösungen. Zudem schulen wir Makler, organisieren Makler-Events und bieten dir so Raum & Chancen für nachhaltiges Netzwerken. Dein Erfolg ist unser Erfolg – diesen forcieren und honorieren wir.

Was du noch wissen solltest: Atradius ist als Kreditversicherer im B2B international führend. Wir sind modern und digital unterwegs, haben einiges vor und wollen, dass du dich mit uns weiterentwickelst. Denn was wir tun, ist wichtig. Wir stärken Mittelständler und Global Player über alle Branchen hinweg. Wir sichern ihr Business, stützen Lieferketten sowie Märkte und schaffen Freiraum für Wachstum und Entwicklung. Wir würden uns freuen, das mit dir gemeinsam zu tun.

Was uns darüber hinaus wichtig ist: Eine Kultur des Miteinanders. Wer zu Atradius kommt, bleibt meist für lange Zeit. Wie wir uns als Arbeitgeber verstehen, welche Leistungen und Sicherheiten du erwarten kannst, entdeckst du auf unserer [Karriereseite](#).

Als Sales Manager:in wirst du ...

- den Kontakt zu potenziellen Unternehmenskunden aus unterschiedlichsten Branchen aufnehmen und in deinem Vertriebsgebiet langfristige Geschäftsverbindungen aufbauen
- B2B-Neukunden/-kundinnen vom ersten Telefonkontakt bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss überzeugen und begleiten
- den Prozess der Angebotserstellung mit den Expert:innen und Fachabteilungen koordinieren und steuern
- unsere Lösungen und Konzepte auf die Kunden zugeschnitten zusammenstellen und präsentieren – auch auf C-Level
- aktiv und zielorientiert mit Maklern und anderen Vertriebspartnern zusammenarbeiten
- an der Weiterentwicklung unserer Angebote und Lösungen mitarbeiten
- dein internes und externes Netzwerk, insbesondere im Vertriebsgebiet, auf- und ausbauen – z.B. durch den Besuch von Messen, Netzwerktreffen und Branchenveranstaltungen
- Aktivitäten zur Erreichung der Vertriebsziele umsetzen

Was wir uns wünschen

- Du hast Betriebswirtschaft studiert oder eine kaufmännische Ausbildung absolviert
- Du bringst Vorerfahrungen in entsprechenden Vertriebstätigkeiten mit, vornehmlich in der Warenkreditversicherung oder in verwandten Gebieten wie z.B. dem Forderungsmanagement oder Kreditwesen
- Du verstehst komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen und kannst diese unseren anspruchsvollen Gesprächspartner:innen überzeugend darlegen
- Du liebst den Kontakt mit Menschen; Kommunikation und Netzwerken gehören zu deinen Leidenschaften
- Du schätzt es, dein Sales-Talent kreativ und zielorientiert einzusetzen

- Du begegnest Kunden mit hoher Empathie und weißt deine Akquise- und Verhandlungsstärke geschickt einzusetzen
- Du bist aufgeschlossen, arbeitest gerne im Team, eigeninitiativ und bist in deinem Vertriebsgebiet gerne unterwegs
- Du beherrschst MS-Office und bist digital affin
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Darauf kannst du dich freuen

- unbefristete Festanstellung bei einem internationalen Marktführer
- Wertschätzung, Freiraum, kreatives Arbeiten
- umfangreiches, individuelles Onboarding
- lukrative, variable Vergütung – Sonderzahlungen, Bonus, Dienstwagen
- betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen
- bezuschusste Gesundheitsangebote, JobRad
- mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeit
- moderner IT und Infrastruktur
- Zeitwertkonten, Sabbatical-Möglichkeit
- attraktiver Standort im Herzen Dortmunds, zusätzlicher Bürostandort in Bielefeld
- bezuschusstes Deutschland-Ticket
- Atradius Academy, gute Aufstiegsmöglichkeiten
- Mitarbeitenden-Events wie Atradius Day, After-Work-Partys
- Einkaufsplattform, steuerbegünstigter IT-Einkauf

Chancengleichheit für alle

Vielfalt hat für Atradius eine große Bedeutung. Das Zusammenspiel von Kulturen, Wissen und Erfahrung macht uns aus. Diversität hilft uns, die Qualität unserer Leistungen zu sichern und innovative Lösungen zu entwickeln. Deshalb fördern wir eine integrative Kultur, in der sich jede:r einbezogen und geschätzt fühlt. Wir freuen uns über jede Bewerbung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung

Einfach unten auf den Apply-Button klicken. Formular ausfüllen, CV und Motivationsschreiben hochladen sowie Gehaltsvorstellung und frühestmöglichen Eintrittstermin angeben.

Hast du Fragen?

Oder möchtest du einfach mal mit jemandem von Atradius sprechen? Ruf gerne an! Unter +49 221 2044 3601 erreichst du Sibylle Karg. Sie ist deine Ansprechpartnerin im Bereich Human Resources und freut sich über deinen Anruf.

Atradius – das sind wir

Ein weltweit führender Kreditversicherer mit strategischer Präsenz in über 50 Ländern. Unsere Kreditversicherungs-, Bürgschaften- und Inkasso-Produkte schützen Unternehmen vor den Ausfallrisiken beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit. In Deutschland sind über 500 Expert:innen für Kunden aus allen Branchen tätig. Mehr Infos: www.atradius.de