

Unsere Klientin ist im Land unterwegs! Gegründet 1994 zählt sie seit vielen Jahren zur größten Verlagsgruppe im Norden und ist mit ihren nahezu 2.000 Mitarbeitern die professionelle und agile Partnerin für die Zustellung der regionalen Tageszeitung, der Zeitschriften und Wochenblätter, der Briefe und Sendungen, die wiederum zu nahezu 100% in der Bundesrepublik verteilt werden. Überregional bestehen Kooperationen mit weiteren Vertriebs- und Zustellpartnern, die ebenfalls für eine effiziente und reibungslose Logistik sorgen. An sechs Tagen in der Woche ist das Zusteller-Team für seine Kunden im Einsatz und sorgt dafür, dass dem Kunden sein Produkt zugestellt wird. Das Unternehmen will sich aktiv in die Zukunft entwickeln. Maßgeblich hierfür verantwortlich ist der Verkaufserfolg, der das wirtschaftliche Fortbestehen des Unternehmens sichert. So auch der vertriebliche Erfolg des Briefgeschäftes. Der Kunde bekommt vom Unternehmen besten (Logistik-)Service und günstige Preise. Und damit stellt sich das Unternehmen klar und stark gegenüber dem Wettbewerber auf. Geplant ist, das Briefgeschäft weiter auszubauen. Hier gibt es noch Raum für Vertriebserefolge im liberalisierten Markt in Mecklenburg-Vorpommern, den das Unternehmen deutlich erkennt und deshalb suchen wir eine beharrliche Persönlichkeit in der Funktion als

Verkäufer (m/w)

## Postdienstleistungen - Briefgeschäft

Regionale Zustellorganisation eines der führenden  
Medienhäuser sucht den verkaufsstarken Vertriebsprofi

Wir suchen eine organisierte, gewissenhafte und kommunikative Persönlichkeit mit der unbedingten Leidenschaft für den Verkauf. Wenn Sie eine solche sind, sind Ihnen die Aufgaben, die wir im Folgenden skizzierten mehr als vertraut, denn diese sind schon heute Ihr Daily Doing. Sie bearbeiten permanent den Markt, akquirieren Neukunden, betreuen Ihre Kunden freundlich-kompetent, nachhaltig und zielorientiert und sind somit der erste Ansprechpartner für die Kunden des Briefgeschäftes des Gesamtverlages! Sie heben neue, weitere Kundenpotentiale im BtoB- und auch im BtoC-Bereich, Sie führen Verkaufsverhandlungen und wirken an der strukturierten Vertriebsstrategie mit. Sie sind derjenige, der die Impulse des Marktes in die Organisation spiegelt und somit Innovationen und Ideen einbringt.

Was es dazu braucht? Auf alle Fälle einen langen Atem in diesem Markt, der immer noch stark vom ehemaligen Monopolisten besetzt ist. Und genau das ist das Spannende an der Aufgabe. Denn im Unternehmen können Sie etwas bewegen. Sie sind aufgefordert und willkommen, am gestarteten Changeprozess maßgeblich mitzuarbeiten und Ihre Handschrift zu hinterlassen. Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs, wirtschaftlich stark aufgestellt und bereit für Ihre vertriebliche Entschlossenheit.

Wenn Sie also eine kaufmännische Ausbildung haben, die nachgewiesene Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, kunden- und umsatzorientiert denken und handeln und eher der Langstreckenläufer mit viel Puste sind und nicht derjenige, dem auf der Kurzstrecke schon die Luft ausgeht, dann sind Sie der Verkäufer, den wir suchen und auf den wir neugierig sind.

Wie es jetzt weitergeht? Machen Sie den ersten Schritt!

Rufen Sie uns an oder senden direkt Ihre Bewerbung unter **Kennziffer 110317** an [apply@keppler-personalberatung.de](mailto:apply@keppler-personalberatung.de). Wir senden Ihnen gerne detaillierte Informationen zu in Form eines ausführlichen Dossiers oder beantworten Ihre Fragen am Telefon unter +(49) 177 27 64 873. Claudia Brückmann steht Ihnen als Ansprechpartnerin zur Verfügung.

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich. [www.keppler-personalberatung.de](http://www.keppler-personalberatung.de)

*Wir legen großen Wert auf geschlechtliche Gleichberechtigung. Aufgrund der besseren Lesbarkeit des Textes wird nur eine Geschlechtsform gewählt. Das impliziert keine Benachteiligung des anderen Geschlechts.*