



EXPAND YOURSELF

BE PART

BE CAMPUS



the campus

Seit 25 Jahren ist the campus GmbH erfolgreich im IT-Weiterbildungsmarkt tätig. Als Partner aller großen IT-Unternehmen wie Microsoft, Oracle, IBM, HP, Novell, Citrix und SAP gehört das Unternehmen mit seinen 120 Mitarbeitern und bundesweit 10 Standorten zu den führenden IT Trainingsanbietern in Deutschland.

Zur Stärkung unseres **Frankfurter Teams** suchen wir schnellstmöglich einen:

### **Account Manager (m/w)**

**Ihre Aufgaben:**

- Selbständige Beratung und Betreuung überregionaler Kunden
- Neukundenakquisition
- Auf- und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Vorbereitung und Durchführung von Vertragsverhandlungen

**Ihr Profil:**

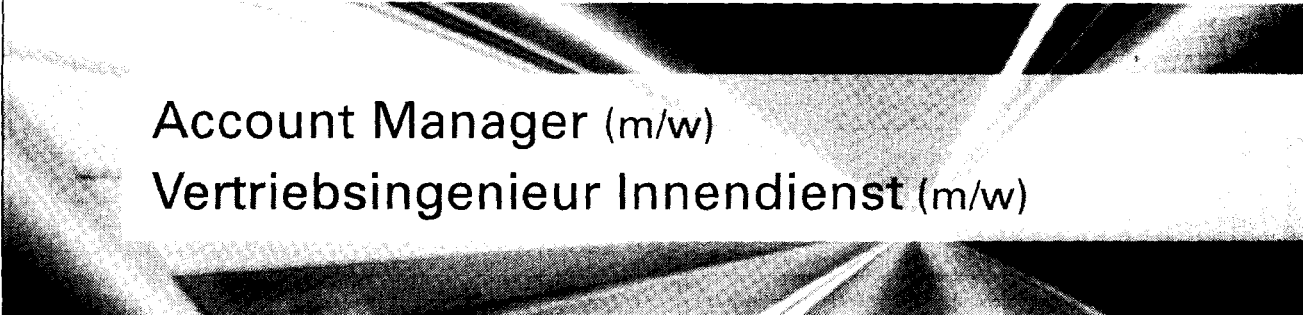
Sie verfügen über Erfahrung im Vertrieb, besitzen ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten und eine überzeugende Persönlichkeit

- Sie sehen in Verhandlungen eine persönliche Herausforderung, schätzen selbständiges Arbeiten und agieren sicher auf Entscheider Ebene
- Sie besitzen gute Englischkenntnisse

Wenn Sie auch Teil unseres erfolgreichen Teams werden möchten, dann richten Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an:

**the campus GmbH • Frau Sünne Franck**

**Zimmerstraße 56 • 10117 Berlin • [sfranck@thecampus.de](mailto:sfranck@thecampus.de) • Telefon: 030/20350119**



## Account Manager (m/w)

## Vertriebsingenieur Innendienst (m/w)

Im Bereich des Brandschutzes sind wir führend und seit mehr als drei Jahrzehnten ein erfolgreiches und innovatives Unternehmen. 18 Standorte im In- und Ausland sowie starke Vertriebspartner auf internationaler Ebene sichern uns in den Märkten die notwendige Präsenz, um unseren hohen Marktanteil weiter auszubauen.

Unser Unternehmen zeichnet sich durch eine hohe Innovationskraft aus und gilt weltweit als Technologieführer in unserem Spezialgebiet. Unsere Kunden setzen auf unseren hohen Entwicklungs- und Qualitätsstandard.

Aufgrund unserer voranschreitenden Expansion im In- und Ausland haben wir an unserem **Stammhaus Langenhagen** folgende Positionen zu besetzen:

### Vertriebsingenieur Innendienst (m/w)

#### Ihre Aufgaben:

- ┆ Kundenspezifische Projektierung von Brandvermeidungs- und Branddetektionsanlagen bis hin zur Angebotserstellung
- ┆ Erstellung von Projektierungszeichnungen mit Hilfe von AutoCAD
- ┆ technische Auslegung von Anlagen
- ┆ Erstellung von Kostenkalkulationen und Angebotsunterlagen

#### Ihr Profil:

Am besten passen Sie in unser Team als Dipl.-Ingenieur/in (FH/TU) der Fachrichtung Gebäude-, Elektro- oder Verfahrenstechnik bzw. mit einer gleichwertigen Ausbildung. Idealerweise verfügen Sie über Berufserfahrung in der Branche Brandschutz und bringen gute technische Englischkenntnisse mit. Sie arbeiten strukturiert, teamorientiert und gleichermaßen eigenverantwortlich und selbstständig. Des Weiteren zeichnen Sie sich durch Ihr hohes Engagement ebenso aus wie durch Ihre Organisationsstärke. Den sicheren Umgang mit MS-Office-Produkten und AutoCAD setzen wir voraus. Die Fähigkeit zum souveränen Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern rundet Ihr Profil ab.

### Account Manager (m/w)

#### Ihre Aufgaben:

- ┆ Akquise neuer und Betreuung bestehender Kunden, hauptsächlich Hersteller von Schaltschränken, in unserem OEM-Produktbereich „Elektronische Brandschutzprodukte“

#### Ihr Profil:

Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik oder vergleichbar und haben mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten. Sie beherrschen Englisch in Wort und Schrift und verfügen nach Möglichkeit über Erfahrung in der elektronischen Sicherheitstechnik. Reisebereitschaft setzen wir voraus.

#### Sie möchten Ihre Chance bei uns ergreifen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres möglichen Eintrittstermins unter [bewerbungen@wagner.de](mailto:bewerbungen@wagner.de).

#### WAGNER Group GmbH

Personalabteilung  
Schleswigstraße 1-5  
30853 Langenhagen

[www.wagner.de](http://www.wagner.de)

# WAGNER®

Wir sind ein unabhängiges Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche, das seine Position als innovativer und leistungsstarker Dienstleister kontinuierlich ausbaut. Wir suchen engagierte Mitarbeiter im Bereich

### **Sachbearbeitung sowie Marketing/Vertriebsunterstützung**

zur Verstärkung unseres Teams.

Sie verfügen über fundierte Branchenkenntnisse quer durch alle Sparten im Versicherungsbereich und sind versiert in der Anwendung von MS-Office.

Wenn Sie sich zudem durch Kommunikationsstärke, selbstständige Arbeitsweise und Freude am Umgang mit Menschen auszeichnen, dann sollten Sie sich bewerben.

Als Erstbewerbung bitten wir Sie, uns zunächst Ihre Vorstellung mit ausführlichem Lebenslauf per E-Mail oder per Post zuzusenden.



Nobilitas Wirtschaftsberatung GmbH  
Personalabteilung SV209  
Sophienstraße 13  
68165 Mannheim  
Personal@nobilitas.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir qualifizierte/n

**Projektmanager/in Vertrieb**

Bereich Medientechnik/Digital Signage

MULTI CONTENT  
**mCon**  
SOLUTIONS

Zur Verstärkung unseres Consulting-Teams suchen wir einen Projektmanager/in mit hohem Vertriebspotenzial und Beraterqualitäten.

Kompetente Kundenbetreuung und -beratung, Leitung und Steuerung von Projekten, Entwicklung von Kundenpotenzialen, Angebotserstellung sowie die Kundenakquise gehören zu Ihren primären Aufgaben.

Neben einem sicheren und sympathischen Auftreten sollten Sie Erfahrung und Know-how aus dem Bereich Medientechnik bzw. Digital Signage mitbringen. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des möglichen Eintrittstermins per Post oder Email an:

**mCon solutions Ltd. & Co. KG • Frau Tanja Dojcinovic • Lenzhalde 28,  
70192 Stuttgart • mail@mcon-solutions.de • www.mcon-solutions.de**

**HK**  
**INDUSTRIEVERTRETUNGEN**Ihr Partner für Industrie-  
Elektrik und Elektronik  
in Norddeutschland

Als Handelsvertretung und Distributor marktführender Hersteller sind wir seit 18 Jahren auf den Sektoren der Industrie- und Elektronik tätig. Unsere Kunden (Schwerpunkt: Maschinen-/Steuerungs-/Schiffbau) werden von Hamburg aus betreut und größtenteils über unser Lager beliefert.

Zur Verstärkung des Vertriebsinnendienstes suchen wir einen

**Technischen Betriebswirt / Dipl. Kaufmann (m/w)**

Zu Ihren eigenverantwortlichen Aufgaben gehören:

- Betreuung des Bestandskundengeschäftes und Akquisition
- Preiskalkulation / Angebotserstellung und -verfolgung
- technische Beratung unserer Kunden
- Planung und Durchführung von Marketingaktionen

Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittstermin an Herrn Oliver Kieckbusch.

**HK Industrievertreungen - Pfeilshofer Weg 40 - 22391 Hamburg**  
oder per e-mail: [info@hk-industrievertretungen.de](mailto:info@hk-industrievertretungen.de)

Wir sind ein modernes Medienunternehmen und entwickeln uns in allen Unternehmensbereichen dynamisch weiter. Neben unserem Flaggschiff „Bundesanzeiger“ publizieren wir eine Fülle weiterer Medien in allen medialen Formen.

Zum schnellstmöglichen Zeitpunkt suchen wir – zunächst befristet auf zwei Jahre – den/die

## Marketing- fachmann/frau

zur Unterstützung und zum Ausbau unserer fachverlegerischen Marketingaktivitäten.

### Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung von E-Marketing und Direkt-Marketing Kampagnen
- Erweiterung und Optimierung bestehender Marketingkonzepte online/print
- Koordination externer Dienstleister und Inhouse-Spezialisten
- Erfolgsmessung und Bewertung der Kampagnen unter Effizienzgesichtspunkten

### Fachliche Anforderungen

- Betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Marketing oder eine vergleichbare werbefachliche Ausbildung
- Berufserfahrung im Direktmarketing, vorzugsweise im Verlagswesen
- Erfahrung mit E-Commerce, Suchmaschinen- und E-Marketing
- Neben guten MS-Office Kenntnissen sollten Sie über HTML-, TYPO 3- und Klopotek-Kenntnisse verfügen

### Persönliche Fähigkeiten

- Gute konzeptionelle und kommunikative Fähigkeiten
- Organisationstalent
- Belastbar
- Empathie für die Zielgruppen
- Hohes Engagement
- Teamfähig

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (max. 5 MB) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins bevorzugt per E-Mail an:

[jutta.fritzsche@bundesanzeiger.de](mailto:jutta.fritzsche@bundesanzeiger.de)



**Bundesanzeiger**  
Verlag

[www.bundesanzeiger.de](http://www.bundesanzeiger.de)

Als Marktführer im Bereich Engineering mit wachsender Bedeutung im Geschäftsfeld IT-Solutions arbeiten wir für die ersten Adressen der Industrie. Unsere Kunden schätzen Know-how und Engagement von mehr als 4.200 hochqualifizierten Mitarbeitern in bundesweit über 50 Niederlassungen und Standorten. Diesen Erfolg möchten wir noch steigern. Dazu brauchen wir Verstärkung in anspruchsvollen Führungspositionen.

Für unsere Niederlassung Köln suchen wir einen

## ACCOUNT MANAGER (M/W) IT-SOLUTIONS, LEITER (M/W) IT-SOLUTIONS-VERTRIEB

Agieren statt reagieren heißt Ihre Devise in einem schnelllebigen Markt: Sie haben die richtige Strategie und den nötigen Biss, um den Bereich IT erfolgreich voranzubringen. Mit erstklassiger Marktkennntnis initiieren Sie das Neugeschäft, wissen in Präsentationen zu überzeugen und führen Vertragsverhandlungen zielstrebig zum Abschluss. In der Kundenbetreuung sind Sie ein kompetenter Ansprechpartner. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg des IT-Bereichs liegt auch die Personalverantwortung in Ihrer Hand. Sie bauen ein leistungsstarkes Team von IT-Spezialisten auf, das Sie fordern und fördern.

Für diese Tätigkeit bringen Sie mindestens 3 Jahre einschlägige Berufserfahrung in IT-Vertrieb oder -Projektführung mit. Sie zeichnen sich sowohl durch Vertriebtalent, Kommunikations- und Verhandlungsstärke als auch Organisationsgeschick aus. Belastbarkeit und Selbstmotivatorunden Ihr Profil ab.

Wir wollen besser sein als die anderen: Deshalb ist unsere Unternehmenskultur geprägt von kurzen Wegen und einem hohen Maß an Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheit. Im Rahmen unserer vertraglichen Leistungen erhalten Sie eine Erfolgsbeteiligung sowie einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung. Ihre berufliche Weiterentwicklung fördern wir durch gezielte Personalentwicklungsmaßnahmen.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per Onlineformular mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer KS9-002-5559 an Frau Dana Schmidt. Wenn Sie Fragen haben, rufen Sie uns an. **Wir entwickeln Sie weiter.**

### **FERCHAU Engineering GmbH**

Zentrale

Schützenstraße 13 51643 Gummersbach

Fon +49 2261 3006-120 Fax +49 2261 3006-99

bewerber@ferchau.de www.ferchau.de





Wir engagieren uns seit über 50 Jahren für die Sicherung von zukunftsfähigen Arbeitsplätzen durch Qualifizierung und Vermittlung. Als zertifizierter Träger nach der DIN EN ISO 9001:2000 sind unsere bundesweit 25 Geschäftsstellen durch ihre Verankerung in den Regionen der kompetente Partner für Arbeitnehmer/innen, Unternehmen, öffentliche Institutionen und Kommunen in der regionalen Arbeitsmarktpolitik.

Für unseren **Zentralbereich Produkte und Absatz** mit Sitz in Erkrath suchen wir baldmöglichst einen

## **Vertriebsrepräsentanten (m/w) Key Account**

### **Ihre wesentlichen Aufgaben sind:**

- Ausbau und Intensivierung langfristiger Kundenbeziehungen in Deutschland
- Systematische Akquise von Neukunden und weitere Steigerung der Marktanteile
- Beratung von Kunden in Fragen der Personal- und Organisationsentwicklung, der gewerblich-technischen beruflichen Bildung und Entwicklung kundenspezifischer Lösungen

### **Wir erwarten:**

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Berufsausbildung mit ausgewiesenen Erfahrungen in den Bereichen Personal-/Organisationsentwicklung
- Praktiker/in und Organisator/in im aktiven Kunden- und Netzwerkmanagement
- Vertriebsprofi, der verhandlungssicher auf Entscheidungsebene bei Unternehmen und weiteren Kundenzielgruppen agiert
- Sicheres Auftreten und sichere Verhandlungsführung mit Kunden
- Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Fähigkeit zu eigenständigem Arbeiten
- Bereitschaft zu bundesweiter Reisetätigkeit

## **Projektentwickler/in in PE und Beratung für das Projekt „Sozialpartnerinitiative Lebenslanges Lernen“**

### **Tätigkeitsbeschreibung:**

- Beratung von Kunden
- Entwicklung von kundennahen Personal- und Organisationsentwicklungslösungen und Umsetzung in Kundenaufträge
- Beobachtung und Analyse von Entwicklungen und Trends u. a. in Bezug auf die Themen „Arbeitskräftebedarfe, Personalentwicklung, Qualifikationsanforderungen, arbeitsorganisatorische Veränderungen“
- Bereitschaft zu bundesweiter Reisetätigkeit

### **Voraussetzungen**

- abgeschlossenes Studium oder
- mehrjährige Berufserfahrung in der Projektierung angebots- und nachfrageorientierter Lösungen für unsere Kunden und deren qualitative Abwicklung in den Bereichen der Personal- und Organisationsentwicklung, berufliche Weiterbildung
- Kompetenzen im Projektmanagement und in der Planung, Steuerung und Abwicklung von Kundenaufträgen
- Sicheres Auftreten und sichere Verhandlungsführung mit Kunden
- Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Fähigkeit zu eigenständigem Arbeiten

### **Dienstort: Erkrath**

Es erwartet Sie eine interessante und vielseitige Tätigkeit.

Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltsvorstellungen und Eintrittstermin an:

### **Berufsbildungswerk**

#### **Gemeinnützige Bildungseinrichtung des DGB GmbH (bfw)**

Hauptverwaltung | Zentralbereich Produkte und Absatz | Frau Doris Zink  
Schimmelbuschstr. 55 | 40699 Erkrath | Telefon: 0 21 04 499 - 250  
Zinkdoris@bfw.de | www.bfw.de

Wir sind ein auf ganzheitliche Restrukturierungen und strategische Neuausrichtungen spezialisiertes Management- und Consulting-Unternehmen.

Für unsere bundesweiten Vertriebsaktivitäten suchen wir ab sofort eine/n engagierte/n Mitarbeiter/in für den Bereich

### **Marketing / Vertrieb (Vollzeit oder Teilzeit)**

Sie berichten direkt an den Geschäftsführer.

**Ihre Aufgaben:** telefonische Terminakquise von Kunden und Multiplikatoren auf Geschäftsleitungsebene sowie entsprechende Terminkoordination (Aufgabenschwerpunkt), Recherchen zur Kundenakquise und Projektunterstützung, Vorbereitung und Koordination von Marktstudien, Konzeption und Realisierung von Marketingaktionen, Abstimmung mit Werbeagenturen.

**Ihr Profil:** Sie sind kommunikationsstark, kontaktfreudig und versiert im Telefonmarketing. Sie können gut präsentieren und sind durchsetzungsfähig. Ihr Arbeitsstil zeichnet sich durch strukturiertes Arbeiten, Sorgfalt und Genauigkeit aus.

Neben einem abgeschlossenen Studium bringen Sie mehrere Jahre Berufserfahrung in den oben genannten Bereichen mit. Idealerweise haben Sie bereits Erfahrungen in einer Unternehmensberatung sammeln können.

Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter [www.bgpartner.de](http://www.bgpartner.de).

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

**Bohnert Group of Partners**

Frau Uta Briegmann, Kohlstraße 6, 40883 Ratingen, [briegmann@bgpartner.de](mailto:briegmann@bgpartner.de)



**energize  
the earth  
start here**

Inventux entwickelt, produziert und vermarktet silizium-basierte mikromorphe Dünnschichtsolarmodule in industrieller Serienfertigung und macht damit Solar-energie wettbewerbsfähig. Zur Erweiterung unseres jungen, engagierten Teams suchen wir ab sofort:

### **Vertrieb / Key Account Manager (m/w)**

Region West/Nordwest, Südwest, Südost

#### **Ihre Aufgaben:**

- Erschließung neuer nationaler Absatzmärkte
- Entwicklung von Absatzkanälen und Auf- bzw. Ausbau stabiler Vertriebspartnerschaften
- Verhandlung und Abschluss von langjährigen Lieferverträgen
- Abstimmung von Lieferplänen und Liefermengen

#### **Ihr Profil:**

- Technik-Studium mit Zusatz Betriebswirtschaft oder BWL Studium mit Affinität zur Technik von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung und nachweisliche Erfolge im vertriebsorientierten Key Account Management
- Kenntnisse des Solarmarktes
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und professionelles Auftreten

**Kontakt:** Michaela Schwartz  
T +49.30.626406.223  
mschwartz@inventux.com  
Inventux Technologies AG  
Human Resources  
Wolfener Str. 23, 12681, Berlin  
[www.inventux.com](http://www.inventux.com)

**inventux**<sup>®</sup>  
SOLAR TECHNOLOGIES



Wir, die baramundi software AG mit Sitz in Augsburg, sind als Hersteller des Produktes „baramundi Management Suite“ ein führender Anbieter von Client Management Software. Im strategischen Fokus unserer Aktivitäten stehen insbesondere mittelständische und große Unternehmen. Die baramundi software AG behauptet sich seit neun Jahren erfolgreich am deutschsprachigen Markt. Aufgrund unseres starken Wachstums sind wir auf der Suche nach qualifizierter Verstärkung. Daher besetzen wir in unserem Vertriebsteam zum nächstmöglichen Zeitpunkt folgende Positionen:

## Senior Account Manager / Junior Account Manager

### Ihre Aufgaben, die Sie herausfordern:

- Vertrieb unserer Produktpalette - unterstützt durch die Terminierung unseres Direktmarketings
- Verantwortung für den kompletten Sales-Cycle und Dokumentation Ihrer Arbeit im CRM-System
- Mitgestaltung und Teilnahme an Veranstaltungen, wie Messen und Roadshows
- Langfristige Kundenentwicklung und -bindung

### Ihr Profil, das Sie erfolgreich macht:

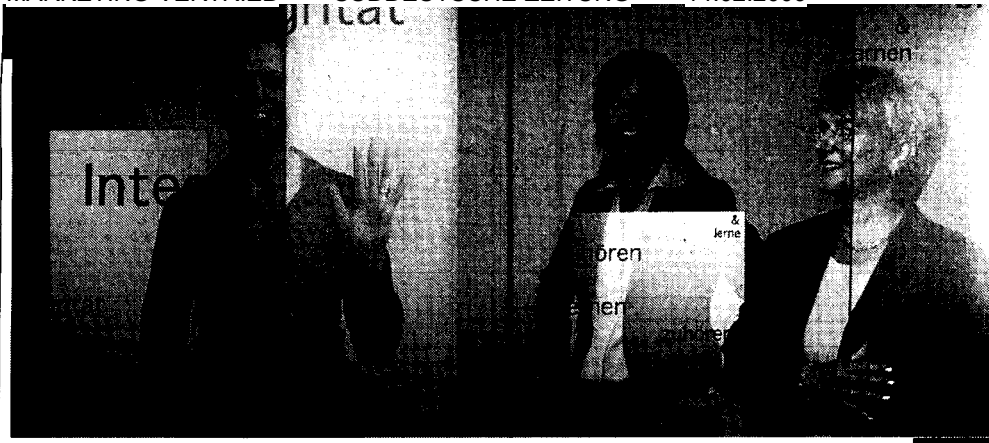
- Nachweisbare Erfahrungen und Erfolge im Verkauf technisch anspruchsvoller Softwarelösungen
- Sehr gutes IT-Allgemeinwissen und insbesondere Netzwerkgrundlagen
- Professionelles Auftreten, akquisitionstark und verhandlungssicher auf allen Ebenen
- Hohe Team- und Kommunikationsfähigkeit

Sie erwartet das abwechslungsreiche Arbeitsumfeld eines wachsenden Unternehmens in einem dynamischen Markt. Eine gute Einarbeitung und die schnelle Übernahme der Verantwortung in Ihrem Aufgabengebiet sind für uns selbstverständlich. Wir stellen eine moderne Infrastruktur zur Verfügung und honorieren Ihre Erfolge mit einem attraktiven und leistungsorientierten Gehaltsmodell.

Interessiert, aber noch Fragen? Diese beantwortet Ihnen gerne Herr Zeis unter Telefon 0821 - 567 08 23.  
Ihre Bewerbung senden Sie bitte per Mail an: [jobs@baramundi.de](mailto:jobs@baramundi.de).

[www.baramundi.de](http://www.baramundi.de)  
Werner-Haas-Str. 2-4  
86153 Augsburg

IT einfach clever managen



Essex Pharma ist die deutsche Tochter eines weltweit forschenden Pharmaunternehmens. Wir sind weit über 1.000 Mitarbeiter in Deutschland, 55.000 weltweit. Unser Ziel ist, Qualität für das Leben zu schaffen – insbesondere für chronisch kranke Menschen. Diese Qualität schaffen wir unter anderem in Hepatologie, Immunologie, Herz-Kreislauf, Onkologie, Allergologie, Antiinfektiva, Gynäkologie, Anästhesie und in der Drogensubstitution. Patienten vertrauen auf unsere Präparate, weil diese die Lebensqualität verbessern. Wir stiften Nutzen über unsere Produkte hinaus und brauchen Menschen wie Sie, die mit uns Vertrauen gewinnen – jeden Tag.

Wir suchen für verschiedene Geschäftsbereiche unseres Unternehmens Persönlichkeiten (m/w) als

**Regionale Verkaufsleiter (m/w)**

**Manager Health Care (m/w) Region Süd**

sowie weiterhin für unseren Standort München

**Product Manager (m/w) für die Bereiche  
Women's Health, Immunology und Primary Care**

**Disease Manager (m/w)**

**Clinical Research Associate (m/w)**

**Clinical Project Manager (m/w)**

**Clinical Trial Coordinator (m/w)**

Nähere Informationen sowie die Anforderungsprofile zu den jeweiligen Positionen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.essex.de](http://www.essex.de)

Vertrauen in unsere hervorragenden Produkte und Vertrauen in die Leistung unserer Firma ist etwas, was wir bei unseren Kunden jeden Tag auf's Neue erreichen wollen. Sind Sie mit Ihrem Know-how dabei? Dann bewerben Sie sich jetzt mit Ihren aussagekräftigen Unterlagen bei uns – am besten online unter: [www.essex.de](http://www.essex.de) oder [karriere@essex.de](mailto:karriere@essex.de)

Bitte geben Sie auch Ihre Gehaltsvorstellung sowie Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin an. Wir freuen uns auf Sie!

 **Essex Pharma**

[www.essex.de](http://www.essex.de)

Unser Unternehmen ist europaweit erfolgreich im Bereich der Papierverarbeitung und -veredelung mit Schwerpunkt in der Entwicklung und Herstellung von erklärungsbedürftigen technischen Produkten. Wir beschäftigen am Standort Hildesheim ca. 270 Mitarbeiter und suchen zum nächstmöglichen Termin einen

## Junior Sales Manager (m/w)

### Aufgaben

- Pflege und Ausbau unserer internationalen Vertriebsstruktur (Schwerpunkt Frankreich)
- Kundenakquisition und -betreuung, insbesondere von Handelskunden
- Angebotsvorbereitung und -erstellung

### Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb eines produzierenden und idealerweise mittelständischen Unternehmens
- Verhandlungssichere Französisch- und Englischkenntnisse
- Gelebte Erfahrung mit der französischen Mentalität
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und technisches Verständnis
- Gute Kenntnisse der MS-Office-Anwendungen
- Engagement, Durchsetzungsvermögen, schnelle Auffassungsgabe
- Wohnsitz in der Nähe des Unternehmens bzw. Bereitschaft, diesen mittelfristig dorthin zu verlegen
- Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Position in einem unabhängigen und eigentümergeführten Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen. Durch Ihre erfolgreiche Arbeit können Sie sich für die Leitungsebene qualifizieren.

### Kontakt

Interessiert? Dann senden Sie Ihre Bewerbung mit Angabe des möglichen Starttermins und Gehaltsvorstellung bitte an ☎ 152690-ZU **Pressehaus**

# KEMMAX

*Chemicals in Balance*

Wir sind ein erfolgreiches Handelsunternehmen der chemischen Industrie und die deutsche Niederlassung einer internationalen Unternehmensgruppe. Zukunftsorientierte Projekte und ein zielgerichtetes Marketing sind Basis unserer weiteren Expansion.

Für unseren Standort Essen suchen wir ab sofort einen engagierten und dynamischen

## **Vertriebsmitarbeiter im Produktmanagement (m/w)**

### **Ihre Aufgaben:**

- Übernahme und Pflege bestehender Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- Regelmäßiger Kontakt mit Kunden und Lieferanten einschließlich persönlicher Termine, Verhandlungen und Angebotserstellung
- Regelmäßige und effektive Berichterstattung an das Management
- Permanente Marktbeobachtung und Erstellung von Bewertungen und Analysen
- Anlage, Dokumentation und Pflege aller relevanten Verkaufspreise, Vertragsdaten und sonstiger relevanter Geschäftsvorgänge im Warenwirtschaftssystem
- Erstellung und Pflege von Kundendateien und Auswertungen über die Kundenzufriedenheit

### **Ihr Profil:**

- kaufmännische oder chemisch-technische Ausbildung mit erster Berufserfahrung im Absatz- und ggf. Beschaffungsmarkt der chemischen Industrie bzw. im Chemiehandel
- Grundkenntnisse der anorganischen Chemie
- Praxiserprobte Englischkenntnisse
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Ausgeprägte Kundenorientierung und sicheres Kommunikationsverhalten
- Hohe Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft
- Organisationsstärke und systematische Arbeitsweise
- Spaß an vertrieblicher Tätigkeit mit dem nötigen "Biss"
- Teamplayer
- Bereitschaft zu gelegentlicher Reisetätigkeit (zunächst mit Schwerpunkt Deutschland)

Wir bieten Ihnen ein interessantes Aufgabengebiet mit hoher Selbstständigkeit in einem engagierten, kollegialen Team, ein attraktives Gehaltsmodell und einen modern ausgestatteten Arbeitsplatz in einem angenehmen Umfeld.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann freuen wir uns über die Zusendung Ihrer aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins.

Kemmax GmbH, Frau Anja Simon, Alfredstr. 61, 45130 Essen, Tel.: 0201/8781-126

# Regionaler Key Account Manager (m/w) Beverages

**Die Tätigkeit:** Nestlé setzt konsequent auf Qualität und engagiertes Handeln – in allen Unternehmensbereichen. Akquirieren Sie in der Region Westdeutschland neue Großkunden für Nestlé Professionals und entsprechende Konzeptlösungen im Bereich Außer-Haus-Markt • Beraten Sie Großkunden und Ketten bezüglich Kalkulation, Rentabilität, Profitabilität und Geschäftskonzepten • Sichern Sie Geschäftsbeziehungen durch die Entwicklung kundenbezogener Konzepte und Strategien • Planen und realisieren Sie regionale Verkaufsaktionen und beteiligen Sie sich an nationalen Aktionen • Tragen Sie mit dem Bezirksleiter-Team zum Gebietswachstum bei.

**Ihre Perspektive:** Arbeiten Sie in einem weltweit erfolgreichen Konzern mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten. Gestalten Sie den unternehmerischen Erfolg Ihres Verkaufsgebietes. Sie erwartet ein interessantes Gehaltspaket inkl. erfolgsorientierter Prämie, Altersversorgung und Firmenwagen.

**Die Voraussetzungen:** Bringen Sie sich, Ihre Kompetenzen und Erfahrungen ein. Und bringen Sie folgende Voraussetzungen mit: Mit sehr gutem Erfolg abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung oder betriebswirtschaftliches Studium mit Berufserfahrung • Mehrjährige Vertriebs Erfahrung, idealerweise im Bereich Getränke, Außer-Haus-Markt oder im technisch beratungsintensiven Bereich • Akquisitionserfahrung • Hohe Eigeninitiative und Ergebnisorientierung • Selbstsicheres Auftreten sowie Verhandlungs- und Kommunikationsstärke • Reisebereitschaft • Führerschein Klasse 3 bzw. B • Wohnsitz: Ruhrgebiet.

**Willkommen bei Nestlé.**



**Nestlé** *Good Food, Good Life*

**Handeln aus Verantwortung** – diese anspruchsvolle Devise hat Nestlé zum größten und vielseitigsten Nahrungsmittelhersteller der Welt gemacht. Nestlé Markenprodukte tragen heute aktiv zur Lebensqualität bei.  
**Das hat Zukunft.** Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betrachtet Nestlé als wertvollstes Unternehmenskapital.  
**Das hat Tradition.**

Bewerbung vorzugsweise per E-Mail unter Angabe der Ref.-Nr. J8\_2009 und Ihrer Gehaltsvorstellung an:  
Nestlé Deutschland AG  
Thomas Eisleben  
jobs@nestle.de  
Lyoner Str. 23  
60528 Frankfurt/Main  
[www.nestle.de](http://www.nestle.de)



**QUICK**  
INTERNATIONAL  
... mit Leidenschaft bauen

## Mit uns in die Zukunft

Wir sind in der Branche der Technologieführer. **Jetzt wollen wir Marktführer werden!** Als Hersteller von Brückenschalgeräten sowie Bewehrungs- und Schalungszubehör praktizieren wir den Direktvertrieb. Unsere Kunden sind Bauunternehmer im Hoch-, Ingenieur- und Brückenbau sowie Fertigteilverke.

Für unsere Zentrale suchen wir den  
**Gesamt-Vertriebsleiter**  
sowie für den Bereich Brückenbau den  
**Produktmanager**

Zu Ihren Stärken zählen Vertriebserfahrung mit Bauprodukten - bevorzugt Schalungs- und Bewehrungszubehör - sowie Leistungsbereitschaft, Erfolgswillen und Durchsetzungsvermögen.

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung einschließlich Handschriftenprobe und Foto - gerne auch per Mail.

**Quick Bauprodukte GmbH** Westendamm 3 · D-59239 Schwerte  
Telefon 0 23 04/98 14 30 · Fax 0 23 04/9 81 43 22  
[www.quick-bauprodukte.de](http://www.quick-bauprodukte.de) · [info@quick-bauprodukte.de](mailto:info@quick-bauprodukte.de)

**Medtronic**

## Faszination Medizintechnik.

Medtronic ist ein weltweit führendes Unternehmen der Medizintechnik mit über 50 Jahren Erfahrung in Entwicklung, Produktion und Vertrieb von implantierbaren medizintechnischen Geräten in den Geschäftsfeldern: Kardiologie, Kardiochirurgie, Neurologie, Neurochirurgie, Wirbelsäulenchirurgie, Anästhesie, Gastroenterologie, Urologie, HNO-Chirurgie und Diabetologie.

Wir suchen einen

### **Corporate Account Manager (m/w)**

Dienstsitz in Meerbusch bei Düsseldorf, Job-ID 33006.

**Ihre Aufgabe:**

- Betreuung von Schlüsselkunden (priv. Kliniken, Einkaufsgemeinschaften)
- Präsentation des gesamten Medtronic-Produktportfolios
- Strategische Planung und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen in Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichen von Medtronic
- Überprüfung von Verträgen und Bonussystemen
- Erstellen von Kunden- und Marktanalysen

**Ihr Profil:**

- betriebswirtschaftlicher, medizinischer Studienabschluss oder eine vergleichbare Ausbildung
- Kenntnisse über den Gesundheitsmarkt sowie medizinisches bzw. betriebswirtschaftliches Hintergrundwissen
- idealer Weise Berufserfahrung im Vertrieb/Marketing und nachweisbare Verkaufserfolge sowie sehr gute analytische und strategische Vertriebsfähigkeiten
- Flexibilität und Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Englisch in Wort und Schrift sowie Beherrschung der üblichen PC-Tools

Bitte bewerben Sie sich auf unserer Homepage [www.medtronic.de](http://www.medtronic.de) Stichwort „Stellenangebote“ unter der Job ID 33006.

Für Rückfragen steht Ihnen unsere Personalabteilung gerne zur Verfügung. Tel. 02159-8149-268

Medtronic GmbH - Human Resources - Earl-Bakken-Platz 1 - 40670 Meerbusch



**energize  
the earth  
start here**

Inventux entwickelt, produziert und vermarktet silizium-basierte mikromorphe Dünnschichtsolarmodule in industrieller Serienfertigung und macht damit Solar-energie wettbewerbsfähig. Zur Erweiterung unseres jungen, engagierten Teams suchen wir ab sofort:

### **Vertrieb / Key Account Manager (m/w)**

Region West/Nordwest, Südwest, Südost

#### **Ihre Aufgaben:**

- Erschließung neuer nationaler Absatzmärkte
- Entwicklung von Absatzkanälen und Auf- bzw. Ausbau stabiler Vertriebspartnerschaften
- Verhandlung und Abschluss von langjährigen Lieferverträgen
- Abstimmung von Lieferplänen und Liefermengen

#### **Ihr Profil:**

- Technik-Studium mit Zusatz Betriebswirtschaft oder BWL Studium mit Affinität zur Technik von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung und nachweisliche Erfolge im vertriebsorientierten Key Account Management
- Kenntnisse des Solarmarktes
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und professionelles Auftreten

**Kontakt:** Michaela Schwartz  
T +49.30.626406.223  
mschwartz@inventux.com  
Inventux Technologies AG  
Human Resources  
Wolfener Str. 23, 12681 Berlin  
[www.inventux.com](http://www.inventux.com)

**inventux**<sup>®</sup>  
SOLAR TECHNOLOGIES

**HILTI**

www.hilti.de

Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft. Dabei leben wir unsere Werte: Integrität, Mut zur Veränderung, Teamarbeit und hohes Engagement. Für den Profi am Bau bieten wir innovative Lösungen mit überlegenem Mehrwert. Und dies in 120 Ländern.

Wir suchen **bundesweit** mehrere

## Young & Senior Sales Professionals (m/w)

Sie haben Ihr Studium abgeschlossen und suchen einen Karriere Einstieg als zukünftige Führungskraft über den Vertrieb? Dann besitzen Sie beste Voraussetzungen um bei uns erfolgreich zu sein.

### Ihre Verantwortung

- Strategisches und operatives Management des eigenen Verkaufsgebietes mit Hilfe der innovativen Produktpalette und der einzigartigen Serviceleistungen eines Marktführers
- Lösungsbezogene Beratung der Bestandskunden über die gesamte Hilti-Produktpalette
- Akquisition von Neukunden, Angebotserstellung, Vertragsverhandlungen, Bearbeitung von Bauprojekten
- Systematische Markt- und Kundenbearbeitung gemäß der Vertriebs- und Marketingstrategie

### Ihr Profil

- Hochschulstudium, idealerweise mit Berufserfahrung bzw. vertrieblich und/oder technisch orientierten Praktika im In- und/oder Ausland
- Affinität zum Vertrieb, erfolgs- und zielorientiertes Denken, technisches Verständnis sowie gute Englischkenntnisse
- Begeisterung für eine weitere, auch bereichs- und länderübergreifende Karriereentwicklung innerhalb der Hilti Gruppe
- Nationale und internationale Mobilität

Wenn Sie die genannten Voraussetzungen erfüllen und ein klares Karriereziel auch auf internationaler Ebene vor Augen haben, bieten wir Ihnen neben einer attraktiven, leistungsbezogenen Vergütung viele Entwicklungsmöglichkeiten in unserem expandierenden Konzern.

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Onlinebewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Cornelia Loy | Human Resources  
Hilti Deutschland GmbH  
Kennziffer 7922  
Hiltistraße 2 | 86916 Kaufering  
E [kaufbew@hilti.com](mailto:kaufbew@hilti.com)



| Handelsblatt

Hilti. Mehr Leistung.  
Mehr Zuverlässigkeit.

## „Das Denken ändert die Richtung“

Ändern Sie Ihre berufliche Richtung und verstärken Sie unser Team als

### **Key Account Manager (m/w)**

**Wir** sind eine junge und erfolgreiche Unternehmensgruppe im Bereich Umwelt- und Entsorgungsmanagement und wollen weiter wachsen. Die Tochterunternehmen der Reclay Group bieten einen hochprofessionellen Service und unterstützen unsere Kunden in allen branchenspezifischen Fragestellungen. Dabei erarbeiten wir für und mit unseren Kunden individuelle Businesslösungen.

**Sie** sind im Rahmen Ihrer Tätigkeit maßgeblich verantwortlich für:

- Übergreifende Geschäftsverantwortung für die zu betreuenden Key Account Kunden
- Entwicklung ganzheitlicher Geschäftspläne und bereichsübergreifender Geschäftsmöglichkeiten
- Pflege und Verbesserung der Kundenbeziehungen auf CxO-Ebene und mit Entscheidungsträgern
- Etablierung der Reclay Group als strategischer Partner
- Vermarktung der Reclay Lösungen entlang der Wertschöpfungskette unserer Kunden

**Sie** verfügen über

- abgeschlossenes betriebs-, volks- oder wirtschaftswissenschaftliches Studium (Uni/FH)
- mehrjährige Erfahrung und nachgewiesene Erfolge im Vertrieb Bereich Dienstleistung, Branchenkenntnisse wären von Vorteil
- umfangreiche Führungserfahrung
- Umsatzverantwortung
- Erfahrung in der Akquise und Betreuung von Groß- und Schlüsselkunden
- große Eigenmotivation und professionelles Auftreten
- durch Eigenständigkeit und Zuverlässigkeit geprägte Arbeitsweise, unternehmerisches Denken und hohe Kundenorientierung
- überzeugende Persönlichkeit mit Kommunikations- und Verhandlungsgeschick auf allen Hierarchieebenen
- deutschlandweite Reisebereitschaft sowie Führerschein Klasse B (3)

**Wir** bieten

- Eine anspruchsvolle, herausfordernde Aufgabe in einem innovativen Unternehmen
- Leistungsgerechte Vergütung und attraktive Arbeitsbedingungen
- Förderung und Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung

**Bereit** für Ihren persönlichen Richtungswechsel?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an folgende Adresse:

**Reclay GmbH & Co. KG**

**Christoph Heinigk**

**Brügelmannstraße 3**

**50679 Köln**

oder über unsere Internetseite

[www.reclay.com](http://www.reclay.com)



**Reclay Group**



GlaxoSmithKline

#### **4.700.000.000 Euro**

jährlich investieren wir in Forschung und Entwicklung.

#### **100.000 Menschen**

weltweit arbeiten bei uns, davon mehr als 15.000 ausschließlich für Forschung und Entwicklung.

#### **1.100 Medikamente**

aus unserer Herstellung werden jede Minute verordnet.

#### **5 Nobelpreisträger**

wurden für ihre Forschungsergebnisse bei GSK ausgezeichnet.

#### **1 Ziel**

Weltweit die Lebensqualität von Menschen zu verbessern, indem wir ihnen ein aktiveres, längeres und gesünderes Leben ermöglichen.

Globale Präsenz und Größe bedeutet Verantwortung zu übernehmen. Wir suchen nach talentierten Persönlichkeiten mit "Köpfchen", die sich gerne den Herausforderungen unserer Branche stellen. Denn Herausforderung macht Spaß – gemeinsam mit Ihnen?

GSK Pharma Deutschland erzielt einen Umsatz von rd. 1 Milliarde € und beschäftigt rd. 2.600 Mitarbeiter/innen an den Standorten München, Hamburg, Dresden, Bad Oldesloe und im Außendienst.

Unser Anspruch ist die Entwicklung von innovativen Arzneimitteln, um Millionen Menschen weltweit ein gesünderes, aktiveres und längeres Leben zu ermöglichen. Diese Herausforderung liegt in der Hand unserer MitarbeiterInnen. Auf Ihr Engagement kommt es an!

Für unsere Abteilung Marketing Diabetes am Standort München suchen wir schnellstmöglich eine(n)

## Produktmanager (m/w)

### Ihre Aufgaben:

- Marktanalysen und Festlegung der Produktziele
- Strategische und operative Planung, Lebenszyklus-Management
- Entwicklung, Umsetzung, Steuerung und Kontrolle der Marketing-Maßnahmen
- Aktive Kooperation mit internen und externen Partnern (z.B.: Außendienst, Bereich Medizin, Agenturen, Meinungsbildnern) mit besonderem Schwerpunkt auf den Außendienst
- Leitung von indikations-/produktrelevanten Teams
- Soll-/Ist-Analysen und Plan-Anpassungen sowie Ressourcenplanung

### Ihre Qualifikationen:


- Naturwissenschaftliche oder betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Umfassende Marketingkenntnisse
- Mindestens 3-jährige Erfahrung im (Pharma-) Produkt-Management
- Idealerweise Erfahrung im Retail-Bereich, vorzugsweise Herz-Kreislauf/Diabetes
- Außendienst-Erfahrung im Pharmabereich
- Hohe Kundenorientierung
- Eigeninitiatives selbständiges Handeln sowie Kooperations- und Teamfähigkeit
- Ausgeprägte Innovations-, Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft
- Stärke im analytischen und strategisch-konzeptionellen Denken
- Sehr gute Englisch- und EDV-Kenntnisse
- Grundlegende Kenntnisse der Gesundheitsökonomie und -politik

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Onlinebewerbung über unser Jobportal [www.gsk-jobs.de](http://www.gsk-jobs.de)  
Wir freuen uns auf Sie.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.glaxosmithkline.de](http://www.glaxosmithkline.de)

[www.glaxosmithkline.de](http://www.glaxosmithkline.de)



pharmaplace

*pharmaplace AG ist spezialisiert auf Kooperationen für Pharmaunternehmen mit dem Ziel, Wettbewerbsvorteile zu schaffen.*

*Konrad-Zuse-Str. 16  
74172 Neckarsulm  
Tel.: 07132 / 366-3200  
[www.pharmaplace.de](http://www.pharmaplace.de)*

Im Rahmen des Ausbaus unserer Sparte Pharmamarketing / -vertrieb suchen wir eine/n engagierte/n

## **Produktentwickler/in OTC-Pharmamarketing**

In dieser Rolle übernehmen Sie eine Doppelfunktion: Sie entwickeln kooperative Marketingkonzepte für und mit Pharmaunternehmen und setzen diese anschließend mit Partnern um. Ihre innovativen Konzepte vertreten Sie dabei gegenüber unseren Kunden; gleichzeitig betreuen Sie unsere Umsetzungs- und Betriebspartner wie Media-Agenturen, TV-Sender, etc.

Für diese spannende Position verfügen Sie über Erfahrung im Produktmanagement vorzugsweise im LEH, Drogerie- oder OTC-Pharmamarkt. Darüber hinaus haben Sie Kenntnisse in Gruppenmoderation, Projektmanagement, Kundenakquisition und Media.

Sie besitzen eine „Affinität“ zur Pharmabranche und sind in der Lage, Chancen zu entdecken. Erwartet wird zielorientiertes, unternehmerisches Denken und Handeln sowie hervorragende Kommunikationsfähigkeit. Engagement, Eigeninitiative und Präsentationssicherheit wird vorausgesetzt. Verbindliches Auftreten, Flexibilität und Teamfähigkeit runden das Anforderungsprofil ab.

**Aussagekräftige Bewerbungen mit Gehaltsangabe bitte an Dr. Volker Hamm, [v.hamm@pharmaplace.de](mailto:v.hamm@pharmaplace.de)**

Die **TelemaxX Telekommunikation GmbH**, mit Sitz in Karlsruhe, ist ein erfolgreich wachsender Vollsortimenter am Telekommunikationsmarkt in der Technologieregion rund um Karlsruhe. Zu den Produkten unseres Unternehmens gehören Sprachdienstleistungen, Datenfestverbindungen, Internet-Access und Server-Housing für Geschäftskunden.

Für den weiteren Ausbau unseres Direktvertriebs im Netzgebiet der TelemaxX suchen wir zum frühestmöglichen Termin

### **Key-Account-Manager / Junior-Account-Manager Telekommunikation Außendienst (m/w)**

im unbefristeten Arbeitsverhältnis.

#### **Herausforderung und Kompetenz**

Sie haben Spaß an der erfolgreichen telefonischen Akquisition, Beratung und Betreuung der mittelständischen Businesskunden unseres regionalen Marktes sowie am Verkauf unserer innovativen Telekommunikationsprodukte? Sie erweisen sich als kompetenter und kommunikationsstarker Gesprächspartner, auch wenn es mal etwas technischer oder kniffliger wird? Mit der selbstständigen Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, der Vorbereitung und Durchführung von Werbemaßnahmen und Präsentationen haben Sie bereits Erfahrung? Interesse an den neuen Technologien, Überzeugungskraft und kaufmännischer Sachverstand runden Ihr Profil ab? Wenn Sie dann noch eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung mitbringen oder entsprechend qualifiziert sind, würden wir Sie sehr gerne kennenlernen.

Außerdem suchen wir zur Erweiterung unserer Dienstleistungen eine(n)

### **Produktentwickler/-Manager im Telekommunikations-Umfeld (m/w)**

im unbefristeten Arbeitsverhältnis.

#### **Herausforderung und Kompetenz**

Sie haben bereits Erfahrung im technischen Umfeld rund um die Telekommunikation gesammelt und verfügen über Know-how über die neuen Kommunikationstechnologien. Zusammen mit unserer technischen Abteilung erarbeiten Sie neue Produkte und technische Lösungen – von der Idee bis hin zur finalen Version. Dabei ist die spätere kommerzielle Vermarktbarkeit genauso Voraussetzung wie die Funktionalität im täglichen Umfeld unserer Kunden. Voice-over-IP, Unternehmensnetzungen, spezielle firmenbezogene Lösungen sind dabei wesentliche Bestandteile, um den Wünschen aus der Praxis zu entsprechen. Dabei verstehen Sie es auch, technische Zusammenhänge den Kunden im persönlichen Gespräch näherzubringen und Sie von den Vorteilen der entwickelten Lösungen zu überzeugen. Ebenfalls gehört die technische Dokumentation, die Produktbeschreibung, die interne Produktschulung sowie die Unterstützung der Marketingabteilung bei Präsentation und Darstellung der Neuentwicklungen zu Ihrem Aufgabenfeld.

Wir sind der Meinung, dass Vertrauen vor allem im persönlichen Gespräch mit dem Kunden entsteht und dass Kundenorientierung und persönlicher Einsatz Kriterien sind, die am Markt maßgeblich sind.

Wenn Sie der gleichen Meinung sind, einem der oben beschriebenen Profile entsprechen und Interesse an einer vielseitigen und abwechslungsreichen Tätigkeit haben, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

## **(TelemaxX).**

**TelemaxX Telekommunikation GmbH**

Personalabteilung,

Postfach 11 14 24 • 76064 Karlsruhe

Telefon +49 (0) 7 21/1 30 88-0 • Fax +49 (0) 7 21/1 30 88-77

E-Mail: [info@telemaxx.de](mailto:info@telemaxx.de) • [www.telemaxx.de](http://www.telemaxx.de)



## JUNIOR PRODUKTMANAGER M/W

[www.amo-inc.de](http://www.amo-inc.de)

*Cataract - Europa / Afrika / Naher Osten*

Advanced Medical Optics, Inc. (AMO) ist ein international führendes Unternehmen in der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Lasern, Augen chirurgieprodukten und Kontaktlinsenpflege.

Das Unternehmen entwickelt eine breite Palette innovativer Technologien und Medizingeräte zur Behandlung einer Vielzahl von Augenerkrankungen und trägt damit zur Verbesserung der Lebensqualität von Menschen jeden Alters bei.

AMO hat seinen Hauptsitz in Santa Ana, Kalifornien, und beschäftigt weltweit etwa 3.800 Mitarbeiter/innen. Mit Direktvertriebsorganisationen in 24 Ländern und einem Distributorennetz in über 60 Ländern ist AMO weltweit erfolgreich tätig.

In dieser Position sind Sie für die Vermarktung unserer Produkte im Geschäftsbereich Cataract verantwortlich. Hierbei unterstützen Sie den Direktor Marketing Cataract IOLs, Phaco Equipment & OVD für Europa / Afrika / Naher Osten (EAM) in der Entwicklung und Realisierung des Marketingplans, um die gestellten Ziele zu erreichen.

Ihr Aufgabengebiet beinhaltet:

- Unterstützung aller Produktmanagement-Aktivitäten im Geschäftsbereich Cataract in EAM
- Übernahme der Verantwortung für die Produktlinie OVD
- Beobachtung und Analyse der Absatzmärkte hinsichtlich Nachfrage- und Preisentwicklung etc. für den Geschäftsbereich Cataract
- Mitwirkung an der Entwicklung/Realisierung von Plänen zur Markteinführung neuer Produkte
- Sicherstellung der strategischen Ziele durch die Umsetzung von Marketing- und Verkaufsplänen - in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Mitarbeitern in den verschiedenen EAM-Ländern
- Aufbau interdisziplinärer Beziehungen im Unternehmen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Produktmanagement
- Identifizierung, Entwicklung und Aufrechterhaltung von Beziehungen zu Meinungsbildnern im OVD-Geschäftsbereich für EAM
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb, Schulung der Mitarbeiter sowie Bereitstellung von Produktdokumentationen und Präsentationsunterlagen im Markt für OVDs
- Teilnahme an europäischen Vertriebs-/Marketing-Meetings

Sie sind Wirtschafts- oder Naturwissenschaftler/in und verfügen über Marketing- sowie vorzugsweise Vertriebs Erfahrung, möglichst im Bereich Medizingeräte und/oder Pharmazeutische Industrie, vorzugsweise in der Ophthalmologie.

Fachliche Kompetenz, Flexibilität bei wechselnden Anforderungen, ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie Teamgeist, Kontinuität und Kundenorientierung kennzeichnen Ihre Persönlichkeit. In Ihren Ideen vereinen Sie Kreativität und Innovation mit betriebswirtschaftlichen sowie den notwendigen produktspezifischen Anforderungen.

Ein ausgeprägtes Kommunikationsvermögen und sehr gute Englischkenntnisse setzen wir ebenso voraus wie Ihre Fähigkeit, in einem offenen, multikulturellen und interdisziplinären Umfeld zu arbeiten. Eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil.

Für ergänzende Informationen steht Ihnen Silke Kohlleppel-Boos gerne zur Verfügung.  
Telefon: 07243/729241 oder e-mail: [Silke.Kohlleppel-Boos@amo-inc.com](mailto:Silke.Kohlleppel-Boos@amo-inc.com)

An unserem **Hauptsitz in Karlsruhe** sind innerhalb der **Zusatzversorgungsabteilung** zum frühestmöglichen Zeitpunkt folgende Stellen zu besetzen:

## Sachbearbeiter/-innen

**Kennziffer ZVK 84.09**

### Aufgabenschwerpunkte:

- Führen des Versichertenbestandes
- Aufgaben im Zusammenhang mit der Freiwilligen Versicherung (Riester/Entgeltumwandlung)
- Berechnung von Betriebsrenten
- Beratung unserer Mitglieder (Arbeitgeber), Versicherten und Rentner
- Anwendung der DV-Verfahren

## Mitarbeiter/-innen der DV-Verbindungsstelle

**Kennziffer ZVK 85.09**

### Aufgabenschwerpunkte:

- Erstellen von Fachkonzepten im Vorfeld der Programmierung unserer DV-Verfahren (Analyse und Darstellung der Geschäftsprozesse, Festlegen von Dialogabläufen und Verfahrensfunktionen, Maskendesign, Definition von Druckausgaben etc.)
- Begleitung der Programmierung bzw. technischen Umsetzung durch unsere DV-Abteilung
- Verfahrenstests (u.a. Definition von Testfällen, Koordination und Durchführung der Testarbeiten, Dokumentation dieser Arbeiten)
- Erstellen und Pflegen von Verfahrensdokumentationen (Anwenderhandbücher, technische Handbücher, Online-Hilfen etc.)
- Anwenderschulungen
- Betreuung der Verfahrensanwender bei technischen und dv-verfahrensbezogenen Fragen
- Betreuung und Beratung unserer Kooperationspartner in Fragen der Verfahrensanwendung und der Abstimmung von technischen Abläufen

## Mitarbeiter/-in „Öffentlichkeitsarbeit und Marketing“ (50%)

**Kennziffer ZVK 86.09**

### Aufgabenschwerpunkte:

- Erstellung und Pflege von Präsentationen, Informationsmaterial und Rundschreiben
- Planung und Durchführung von Informationsveranstaltungen für Arbeitgeber und Versicherte
- Entwicklung von Beratungskonzepten
- Beratung von Arbeitgebern, Versicherten und Rentnern
- Pflege der Homepageseiten der ZVK sowie deren konzeptionelle Erweiterung

### Interessiert?

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen. Nähere Informationen (persönliche Voraussetzungen, etc.) erhalten Sie auf unserer Homepage [www.kvbw.de](http://www.kvbw.de) unter der Rubrik Stellenbörse. Für Fragen stehen Ihnen von der Zusatzversorgungsabteilung Frau Nold (Tel. 0721 5985-289, E-Mail: [g.nold@kvbw.de](mailto:g.nold@kvbw.de)) und Herr Händel (App. -275, E-Mail: [f.haendel@kvbw.de](mailto:f.haendel@kvbw.de)) sowie von der Hauptabteilung Herr Villhauer, Personal, (App. -340, E-Mail: [r.vilhauer@kvbw.de](mailto:r.vilhauer@kvbw.de)) gerne zur Verfügung.

**Kommunaler Versorgungsverband Baden-Württemberg**  
Postfach 10 0161, 76231 Karlsruhe  
Daxdander Straße 74, 76185 Karlsruhe  
E-Mail: [info@kvbw.de](mailto:info@kvbw.de), Internet: [www.kvbw.info](http://www.kvbw.info)

Wir suchen eine/n

**Mitarbeiter/in  
Produktmanagement**

**3pleP<sup>®</sup>**

Die 3pleP Development GmbH realisiert Softwarelösungen für Projektcontrolling und Projektmanagement. Zur Unterstützung unseres Produktmanagement-Teams suchen wir eine/n Mitarbeiter/in in Vollzeit. Ihr Aufgabengebiet umfasst das Testing und die Qualitätssicherung der Software sowie die Mitwirkung bei der Ausarbeitung von Pflichtenheften und Dokumentation. Wir erwarten betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und ein sehr gutes Verständnis für die organisatorischen und technologischen Rahmenbedingungen der Softwareentwicklung.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte per Email oder Post an:

3pleP Development GmbH ■ 79098 Freiburg ■ Am Predigertor 1  
z. Hd. Rainer Trendelenburg ■ [rt@3pleP.com](mailto:rt@3pleP.com) ■ [www.3pleP.com](http://www.3pleP.com)

## als Produktmanager/-in Systemtechnik

### Das sind Ihre Aufgaben:

Ihre Aufgabe ist die Betreuung eines Produktspektrums, hierzu zählt die Mitarbeit bei der Entwicklungsspezifikation und Produktdefinition, das Management der Produkteinführung, die Produktpflege sowie das Produktmarketing vor allem in Hinblick auf das Erkennen von neuen Markttrends und von Produkt-Outphasing Zeitpunkten. Sie unterstützen unseren Vertrieb und fungieren unter anderem als Bindeglied zum Kunden, betreuen diesen in technischer Hinsicht und bieten konkrete Systemlösungen an.

### Das bringen Sie mit:

Sie haben im Idealfall ein Hochschulstudium der Ingenieurwissenschaften erfolgreich abgeschlossen und verfügen über Berufserfahrung im Produktmanagement kommunikationstechnischer Produkte. Außerdem haben Sie ein ausgeprägtes Interesse am Messgeräte- und Elektronikmarkt. Darüber hinaus gehören Verhandlungsgeschick neben Durchsetzungs- und Kommunikationsfähigkeit zu Ihren Stärken. Erste Erfahrungen im Leiten von Projekten runden Ihr Profil ab. Aufgrund der internationalen Ausrichtung sind verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie die Bereitschaft zu Reisen im In- und Ausland Grundvoraussetzungen.

### Das können Sie erwarten:

Wir bieten Ihnen im Spannungsfeld zwischen Innovation und Tradition interessante Aufgabenstellungen mit einer Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten, die ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Entscheidungsfreude erfordern. Flexible Strukturen und kurze Kommunikations- und Entscheidungswege unterstützen Sie bei Ihrer Tätigkeit.

Wenn Sie diese berufliche Herausforderung suchen, würden wir Sie gerne in einem persönlichen Gespräch kennen lernen. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

Hydrometer Electronic GmbH  
Personalmanagement, Frau Claudia Keller  
Donaustraße 120, 90451 Nürnberg  
personal@hydrometer-electronic.de  
www.hydrometer-electronic.de



smart in solutions

Die Hydrometer Electronic GmbH ist eine Unternehmensinheit der Diehl Metering. Die Diehl Metering schafft als globale Unternehmensgruppe mit modernster Messtechnik die Voraussetzungen für den sinnvollen Umgang mit Wasser und Wärme und zählt zu den Innovativsten der Branche. Dazu leistet der Bereich Diehl Energy Solutions mit der Entwicklung und dem Betrieb intelligenter Systemlösungen einen wichtigen Beitrag.

**DIEHL**  
Metering

**BSW.**

Der BonusClub

BSW Verbraucher-Service GmbH

Personalleitung

Mainstraße 5

95444 Bayreuth

Telefon (09 21) 8 02 - 1 21

info.jobs@bsw.de

Deutschlands erstes Bonus-System expandiert weiter.

Mit rund 800.000 Mitgliedsfamilien und über 27.000 Partnerfirmen überall in Deutschland sind wir die vernetzte Marketingplattform für Kundengewinnung und Kundenbindung im Handel.

Im Bereich Marketing suchen wir eine(n)

## Manager(in) Online-Marketing

Ihr Tätigkeitsfeld umfasst schwerpunktmäßig

- Steuerung von Online-Werbemaßnahmen zur Mitgliedergewinnung, insbesondere Affiliate-Marketing, direkte Kooperationen, sowie Bewerbung des BSW über Suchmaschinen.
- Maßnahmen zum Ausbau des BSW Newsletter-Verteilers
- Steuerung von externen Agenturen
- Website-Controlling und Onsite Marketing
- Budgetcontrolling
- Mitarbeit bei Entwicklung und Umsetzung von unternehmensspezifischen Online-Strategien

Sie besitzen folgende Qualifikationen für diese Position:

- Mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Online-Marketing eines Unternehmens oder im Online-Bereich einer Agentur.
- Idealerweise ein Studium mit dem Schwerpunkt Marketing oder eine vergleichbare Ausbildung (auch Studium) mit Ausrichtung Internet.
- Erfahrung im Umgang mit Tracking-Tools und grundlegende HTML-Kenntnisse.
- Kenntnisse von Affiliate- und Suchmaschinenmarketing.

Ihre Bewerbungsunterlagen können Sie uns auch gerne über [info.job@bsw.de](mailto:info.job@bsw.de) zur Verfügung stellen.  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Wer drin ist, holt mehr raus.

[www.bsw.de](http://www.bsw.de)

BEECOM DIREKT, deutsche Filiale des Schweizer Konzerns Actimail ([www.actimail.com](http://www.actimail.com)),  
sucht für seine Agentur in Kehl:



### **eine /n Account Manager für Listbroking und/oder WebMarketing**

Nach einer internen Einführung in unser Betätigungsfeld und unsere Methoden liegt der Schwerpunkt Ihrer Arbeit in:

- Verwaltung und Entwicklung eines Portfolios bestehender Kunden für Listbroking.
- Suche nach Partnern in Deutschland für E-Marketingleistungen, Erstellen einschlägiger Webangebote und Entwicklung dieser Aktivität.
- Akquirierung von Neukunden im Bereich des Adress- und E-Marketing.

Sie haben ein Hochschuldiplom oder eine jüngste Erfahrung im Direktmarketing und kennen die Mechanismen des Adressbroking und/oder Webmarketing.


Die Beherrschung der französischen und englischen Sprache ist ein Plus. Sie sind autonom, neugierig und halten sich über Marktentwicklungen und Bedarfe der Kunden der Agenturen informiert. Sie haben Ausdauer bei der Suche nach neuen Kunden und überzeugen mit Ihren Marketingmethoden.

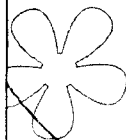
Vergütung je nach Profil und Erfahrung mit Zielprämie. Computer + mobile Telefone und Funktionsfahrzeug werden bereitgestellt. Ihr ausführliches Motivationsschreiben + CV senden Sie uns per E-Mail an: [lachiche@actimail.com](mailto:lachiche@actimail.com)

**www.TASCHEN & KAUFFHAUS.de**  
Stylische Taschen für alle Lebenslagen

Im Lifestyle Taschenshop Taschenkaufhaus verkaufen wir unter der Maxime "Stylische Taschen für alle Lebenslagen" Taschen, Rucksäcke und Reisegepäck junger Marken wie Vaude, Crumpler, Mandarina Duck, Bree, Jost, Fossil, Dakine, Deuter, Eastpak und Rimowa. Über die zwei Vertriebswege stationärer Handel sowie Online-Handel erreichen wir Kunden deutschlandweit.

Im Zuge unseres strategischen Wachstums suchen wir qualifizierte Mitarbeiter/-innen für die folgenden Positionen.

- \* **Web-Entwickler/in (PHP, MySQL)**
- \* **IT-Systemadministrator/-in**
- \* **Buchhalter/-in** 
- \* **Einkäufer/-in / Produktmanager/-in**
- \* **Contentmanager/-in**
- \* **Mitarbeiter/-in Marketing / PR**
- \* **Fotograf/-in**



Weitere Informationen zu den genannten Stellen sowie zum Bewerbungsverfahren finden Sie unter unter <http://www.Taschenkaufhaus.de/jobs.html>

Z  
.  
V  
S  
I  
C  
E

# APICON

APICON entwickelt Lösungen für das effiziente Handling von SAP-Daten. Viele namhafte Unternehmen bauen auf unsere SAP-zertifizierte Software zur Systemintegration und Datenpflege und nutzen unsere Tools und Know How für Migrations- und Konsolidierungsprojekte. Zur Verstärkung unserer Teams suchen wir baldmöglichst:

## SAP Professionals

zur ABAP Add-On Entwicklung und Projektarbeit

Qualifikation: Informatiker, Informatik Kaufmann oder gleichwertig, Berufserfahrung. Perfekt in ABAP/4, Kenntnisse in SAP MM, PP, NetWeaver XI sowie Web Dynpro.

## Marketingfachkraft

für Marketing und Vertrieb

Qualifikation: Erfahrung in Marketing und Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, eloquent, kreativ und textsicher. Teilzeit möglich.

Berufserfahrung ist von Vorteil, aber auch qualifizierte Einsteiger haben eine Chance. Soft Skills wie Teamfähigkeit und Freude an Herausforderungen setzen wir voraus. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (mit Gehaltsvorstellung) an:

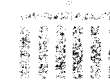
**APICON GmbH**  
z. H. Herrn Bernhard Stürmer  
Carl-Benz-Str. 20  
97424 Schweinfurt

**Bewerbung@apicon.de**  
**www.apicon.de**

*Das IT-Dienstleistungszentrum Berlin (ITDZ Berlin) ist als Anstalt öffentlichen Rechts der zentrale IT-Dienstleister für die Berliner Verwaltung. Mit unserem eigenen Landesnetz und Data-Center stellen wir den Kern der IT-Infrastruktur des Landes Berlin, führen Beschaffung von Hard- und Software im Kundenauftrag durch und bauen die Zukunft der IT-Infrastruktur auf. Wir erbringen e-Government-Dienstleistungen und Lösungen zur digitalen Transformation. Unsere Software und Sicherheitsleistungen sowie elektronische Dienstleistungen eröffnen neue Möglichkeiten für unsere Kunden weiter. Wir schaffen die Voraussetzungen für eine moderne Verwaltung in Berlin.*



Für das Produktmanagement dieser Produkte suchen wir ab sofort für die Dauer von zunächst zwei Jahren eine/n:



**ITDZ**  
BERLIN

## Produktmanager/in mit dem Schwerpunkt IT- Infrastrukturservice Angestellte/r – Kennziffer 02/2009

### Ihre Aufgaben:

- Begleitung der Produktentwicklung und -planung
- Verantwortung für Einzelaktivitäten der für die Produktbereitstellung erforderlichen internen und externen Innovations-, Planungs- und Betriebsprozesse
- Steuerung der internen Kommunikation mit den Bereichen Vertrieb, Einkauf und Produktion
- Produktmonitoring, -weiterentwicklung und -abmanagen

### Ihr Profil:

- Fachhochschulabschluss aus einem geeigneten Wissensgebiet (Bereich IT) oder gleichwertige Fähigkeiten oder Erfahrungen aufgrund langjähriger praktischer Berufstätigkeit im o. g. Aufgabengebiet
- Fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse zur Kostenkalkulation und Ergebnisrechnung
- Fundierte Kenntnisse im Bereich der IT
- Kenntnisse im Vergaberecht
- Erfahrungen im Umgang mit Kunden
- Kenntnisse von Verwaltungsstrukturen sind wünschenswert
- Freude an einem kooperativen selbstständigen Arbeitsstil
- Präsentations- und Visualisierungstechniken sind Ihnen bestens vertraut

### Wir bieten:

Eine interessante und vielseitige Tätigkeit in einem hoch motivierten Team. Sie tragen in einem neuen Geschäftsbereich entscheidend dazu bei, dass unsere Produkte innerhalb der Berliner Verwaltung erfolgreich bereitgestellt werden können.

Für den Vertriebsbereich suchen wir ab sofort für die Dauer von zunächst 2 Jahren eine/n hoch motivierte/n:

## Vertriebsbeauftragte/n Angestellte/r – Kennziffer 01/2009

### Ihre Aufgaben:

- Vertriebliche Vertretung des ITDZ beim zu betreuenden Kundenkreis
- Planung und Umsetzung der Vertriebsziele und Entwicklung von Vertriebskonzepten
- Herbeiführung von Entscheidungen im Vertriebsumfeld
- Erarbeitung von Unterlagen für Kundenveranstaltungen
- Sonderaufträge der Vertriebsleitung, insbes. für die Vermarktung spezieller Produkte
- Beratung der Kunden

### Ihr Profil:

- Sie kennen die Aufbau- und Ablauforganisation der Berliner Verwaltung sowie die IT-Organisation des Landes Berlin inkl. einschlägiger Regelungen
- Das Produkt- und Leistungsspektrum des ITDZ Berlin sowie dessen technische Umsetzung ist Ihnen bekannt
- Sie verfügen über vielseitige betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Sie haben Kenntnisse des Haushaltsrechts einschl. der aktuellen Rechtsänderungen sowie des einschlägigen Vergaberechts
- Im Umgang mit dem PC und Anwendungen der Office-Produkte Windows, Word, Excel, Power Point und Outlook sind Sie bestens vertraut
- Sie sind teamfähig und gegenüber Kunden freundlich und aufgeschlossen
- Sie können sich schnell in komplexe Sachverhalte einarbeiten, zeigen hohe Einsatzbereitschaft und verlieren die Unternehmensziele nicht aus den Augen

### Wir bieten:

Eine interessante Tätigkeit, in unserem Unternehmen die Prozesse im Vertrieb maßgeblich und aktiv zu beeinflussen, zu unterstützen und zu gestalten und somit entscheidend am Ergebnis des ITDZ Berlin mitzuwirken.

Bei beiden Positionen besteht die Möglichkeit der Teilzeitbeschäftigung.

Die Bewerbung von Frauen ist ausdrücklich erwünscht.

Menschen mit anerkannter Behinderung werden bei gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.

Bei Beschäftigten des ITDZ Berlin und des Landes Berlin, die sich bereits in einem unbefristeten Beschäftigungsverhältnis befinden, findet die zeitliche Befristung keine Anwendung.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann senden Sie bitte Ihre aussagefähige Bewerbung und ggf. eine Einverständniserklärung zur Personalaktenersicht mit einem ausreichend frankierten Rückumschlag **unter Angabe der jeweiligen Kennziffer bis zum 08. März 2009** an das

**IT-Dienstleistungszentrum Berlin, – PF 1 –  
Berliner Straße 112 – 115, 10713 Berlin**

# axel springer

Die Axel Springer AG gehört zu den führenden Medienunternehmen Europas und ist Deutschlands größter Zeitungsverlag. Für den Bereich Dialogmarketing der WELT GRUPPE/BERLINER MORGENPOST suchen wir zum nächstmöglichen Eintritt – zunächst befristet auf ein Jahr – eine/n

## Sachbearbeiter/in Marketing/Vertrieb

Unsere Objekte gehören zu den führenden Titeln in ihren jeweiligen Märkten. Die Aufgabe unseres Bereichs ist die aktive Vermarktung der Zeitungstitel DIE WELT, WELT am SONNTAG, BERLINER MORGENPOST und WELT KOMPAKT.

Ihre Aufgabenfelder sind die Konzeption, Initiierung und Steuerung von Telefonmarketing- und sonstigen Direktmarketingkampagnen sowie deren technische und organisatorische Umsetzung und Steuerung bis hin zur abschließenden Analyse. Darüber hinaus sind Sie zuständig für die Etatplanung, die Kostenkontrolle und die Steuerung interner und externer Dienstleister.

Wir erwarten eine hohe Verkaufsaффinität und ein ausgeprägtes Kommunikations-, Medien- und Marketing-Know-How, sehr gutes Zahlenverständnis, analytisch-konzeptionelles Denken sowie Team- und Kommunikationsfähigkeit.

Wenn Sie eine kaufmännische Berufsausbildung und/oder ein wirtschaftswissenschaftliches, medienwissenschaftliches o.ä. Studium abgeschlossen haben, mit MS Standardprogrammen sicher umgehen können, über SAP-Kenntnisse, mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Dialogmarketing/Telefonmarketing, vorzugsweise in einem Verlag oder einer Werbeagentur, verfügen, dann sollten Sie sich bewerben.

Bitte schreiben Sie an:

**Ullstein GmbH**  
Personalabteilung  
Ahmet Ücer  
Axel-Springer-Straße 65  
10888 Berlin  
Bewerbung-16943@axelspringer.de  
www.axelspringer.de

# AMPERE AG

Die Ampere AG gehört mit über 14.000 industriellen Strom- und Gaskunden zu den führenden Dienstleistern auf dem liberalisierten Energiemarkt. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Verstärkung für unser

## Key-Account-Management

Sie betreuen im Team ausgewählte Großkunden und sind ihr persönlicher Ansprechpartner in allen Belangen des Energiebezugs. Daneben sind Sie für die Datenqualität und die Abrechnung unserer Dienstleistung zuständig.

Sie haben eine kaufmännische Ausbildung sehr gut abgeschlossen und bereits mehrjährige Erfahrungen in vergleichbaren Positionen gesammelt. Sie gehen sehr sicher mit Zahlen um und überzeugen durch engagiertes Auftreten.

Wir bieten Ihnen eine Position mit Perspektive, ein leistungsgerechtes Gehalt und den Einstieg in eine spannende Branche mit Zukunft.

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Einstellungstermin an die **Ampere AG, Michaela Eberlin, Charlottenstraße 4, 10969 Berlin.**



Lemgo – Lage – Bad Salzuflen – Herford – Paderborn

Wir sind eines der führenden Unternehmen unserer Branche in OWL mit den Bereichen Sanitätshaus, Orthopädie, HomeCare sowie Reha- und Medizintechnik.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

## **Key Account Manager/in HomeCare**

Ihr Aufgabenbereich:

- Akquise von Neukunden und Pflege von Bestandskunden (stationäre und ambulante Pflegeeinrichtungen, Kliniken etc.)
- selbständige Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebskonzepten
- Konditionsverhandlungen mit Lieferanten
- Führung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter im Bereich HomeCare
- Planung und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen

Ihr Profil:

- Kommunikationsstärke und Einfühlungsvermögen
- gepflegtes Äußeres und positive Ausstrahlung
- Kreativität und hohe Motivation
- selbständiges Arbeiten und Übernahme von Verantwortung
- Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten
- idealerweise Kenntnisse aus der Gesundheitsbranche

Ihre aussagefähige Bewerbung senden Sie bitte an:

**Sanitätshaus Müller GmbH & Co. KG, Liemer Weg 36, 32657 Lemgo**  
E-Mail: [Personal@sh-mueller.com](mailto:Personal@sh-mueller.com), [www.SH-Mueller.com](http://www.SH-Mueller.com)

# VitaSol Therme

Bad Salzuflen



**Wir brauchen Verstärkung!**

**Alle Jobs unter [www.vitasol.de/jobs](http://www.vitasol.de/jobs)!**

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort

## **Gymnastiklehrer/in oder Physiotherapeut/in für unseren FitnessClub (Teil- oder Vollzeit)**

Zu Ihren Aufgaben gehört:

Betreuung der Trainingsfläche, Durchführung von Eingangskontrollen und Trainingsplanerstellung sowie verschiedene Gruppentherapien (Wassergymnastik, Wirbelsäulengymnastik und Nordic Walking). Wünschenswert sind Zusatzqualifikationen im Aerobic- und Aquabereich (z. B. Aerobic-B-Lizenz, Stepinstructor, Pilates, Aquainstructor o. ä.).

## **Marketingverantwortliche/r (Vollzeit)**

Ihre Aufgaben umfassen das Marketing, die Öffentlichkeitsarbeit und die Kontaktpflege zu Hotels und Großkunden. Sie verfügen über sicheres und gepflegtes Auftreten, mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Marketing und Kreativität. Wir erwarten sehr gute Microsoft-Office-Kenntnisse, ebenso engl. Sprachkenntnisse in Wort und Schrift.

## **Abteilungsleiter/in SoleBad & Sauna**

Zu Ihren Aufgaben gehören:

Teamführung, Dienstplanerstellung, Motivation und Schulungen, Organisation und Kontrolle der Arbeitsabläufe, Beckenaufsicht, Betreuung und Beratung der Badegäste.

Ihre Qualifikation:

Meister/in oder Fachangestellte/r für Bäderbetriebe, Freundlichkeit und Aufgeschlossenheit, Führungspersönlichkeit mit mehrjähriger Berufserfahrung in der Schichtführung.

Wir bieten Ihnen einen abwechslungsreichen und sicheren Arbeitsplatz in einer anspruchsvollen Wellnessanlage. Wenn Sie an einer langfristigen Tätigkeit in unserem Betrieb Interesse haben, schicken Sie Ihre Bewerbungsunterlagen inkl. Lichtbild und Zeugnissen an:

**VitaSol Therme GmbH, Extersche Straße 42, 32105 Bad Salzuflen  
oder per E-Mail an [sandra.poellet@kannewischer.com](mailto:sandra.poellet@kannewischer.com)**

Die ProfiWIN GmbH aus Mittenwalde, ca. 20km südlich von Berlin, gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich Internet-Service. Um unsere Marktposition weiter auszubauen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere (**Gern auch Quereinsteiger**)

**Mitarbeiter mit sehr guten Internetkenntnissen:**

- **Innen- und Außendienstmitarbeiter zur Verhandlung mit Kooperationspartnern (m/w)**
- **Vertriebssachbearbeiter (m/w)**
- **OnlineMarketing-Manager (m/w)**
- **Mitarbeiter mit sehr guten rechtlichen Kenntnissen**

Bitte teilen Sie uns mit, über welche Internet-Kenntnisse Sie verfügen und senden Sie uns diese zusammen mit Ihren Bewerbungsunterlagen an  
**ProfiWIN GmbH, Zeppelinring 18, 15749 Mittenwalde**

**das regionale Findernet****kalaydo.de**

**Unser Auftraggeber ist ein regionales, traditionsreiches Unternehmen der Automobilbranche. Wir suchen einen**

## **BRAND MANAGER (m/w)**

**Eine interessante und spannende Position im Vertrieb**

- Das Ziel**
- Entwicklung einer exklusiven Automobilmarke am Standort Koblenz
- Ihre Aufgabe**
- Erschließung neuer Kundenpotentiale
  - Führung und Motivation des Vertriebsteams
  - Kontinuierliche Verbesserung aller relevanten Prozesse
  - Realisierung von Absatzzielen
- Ihr Profil**
- Ausgeprägte Vertriebskompetenz und erste Führungserfahrung
  - Hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen
  - Analytische Fähigkeit und betriebswirtschaftliche Kenntnisse
  - Affinität zu exklusiven Autos
  - Branchenerfahrungen sind keine Voraussetzung

▼  
Ihre Kurzbewerbung mit Foto, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin senden Sie bitte bevorzugt per E-Mail an Kerstin Hartmann:



Parkstraße 33  
24594 Hohenwestedt  
Fon 04871 / 761660  
E-Mail [k.hartmann@gpsmbh.de](mailto:k.hartmann@gpsmbh.de)