

## Unser Unternehmen

**FLOCODON** ([www.flocodon.de](http://www.flocodon.de)) ist ein junges bundesweit tätiges interdisziplinäres Beratungs- und Managementdienstleistungs-Unternehmen für Handel, Immobilienwirtschaft und produzierendes Gewerbe. Wir sind führend auf dem Gebiet des energiewirtschaftlichen Projektmanagements. Zu unseren Handlungsfeldern zählen

- Gemeinkostenanalysen, Kostensenkungskonzepte und -projekte,
- Durchführung von Ausschreibungen für Energie und andere Gemeinkostenarten
- Ermittlung, Planung und Umsetzung wirtschaftlich sinnvoller Restrukturierungsmaßnahmen - zum Teil unter Einsatz selbst entwickelter eigener Technik,
- Aufbau von unternehmensinternen Managementsystemen nach dem ISO 16000-Standard.

## Funktionsbeschreibung

### Vertriebsmitarbeiterin / Vertriebsmitarbeiter für energiewirtschaftliche Dienstleistungen mit Entwicklungspotenzial

#### Verantwortungsbereich / Aufgaben

Ihre Herausforderung besteht in der Vermarktung unserer ganzheitlichen Dienstleistungs- und Betreuungskonzepte.

Gemeinsam mit unseren Kunden schreiben wir dauerhafte Erfolgsgeschichten. Deshalb steht bei uns nicht das einzelne Produkt im Vordergrund des Vertriebes sondern die Anknüpfung und kontinuierliche Pflege langjähriger vertrauensvoller Partnerschaften.

Ihre Zielgruppe sind Entscheider und Budgetverantwortliche in Unternehmen, die wirklich etwas bewegen und verändern wollen.

Haben Sie Spaß an konzeptionellem Denken und strategischen Konzepten; können Sie Ihr Gegenüber von neuen Herangehensweisen und visionären Zielen überzeugen? Dann haben wir für Sie den idealen Arbeitsplatz!

Sie setzen sich selbständig Vertriebsziele und planen Ihren Erfolg gemeinsam mit dem Backoffice und der Geschäftsführung unseres Hauses. Sie entwickeln selbst an den Erfolgsgeschichten mit, die Sie unseren Kunden verkaufen. Machen Sie unsere erprobten Konzepte zu den Ihren und seien Sie Teil unseres Erfolges.

#### Ihre persönlichen Fähigkeiten

Konzeptionelles selbstständiges Denken, überzeugendes und selbstsicheres Handeln. Pragmatische, zielorientierte Vorgehensweise sowie erfolgreiche Verhandlungsführung mit allen Geschäftspartnern. Sicheres Auftreten und verbindliche Kommunikation sowohl schriftlich als auch mündlich mit Kunden und Partnern vor allem auch auf Geschäftsleitungsebene. Kontaktstärke und hohe Einsatzbereitschaft auf Basis guter Eigenmotivation und Bereitschaft zur Auseinandersetzung mit Problemstellungen. Einsatzwille, Aufgaben und Projekte selbständig voranzutreiben, sowie ein hohes Maß an Flexibilität und Mobilität runden das persönliche Profil ab.

### **Ausbildungsvoraussetzungen**

Wenn Sie sich dem von uns gebotenen Aufgabenspektrum aufrichtig gewachsen fühlen und die von uns gesuchten Fähigkeiten tatsächlich in sich wieder finden, dann bewerben Sie sich unabhängig von Ihrem bisherigen Ausbildungsweg.

### **Kenntnisse und Erfahrungen**

Berufserfahrungen im Vertrieb oder im Projektmanagement sind wünschenswert aber nicht zwingend erforderlich. Grundlegende Kenntnisse betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge in Unternehmen und die sichere Beherrschung von Standard-Office-Programmen setzen wir voraus. Neueinsteiger können fehlende Erfahrung durch gesteigerte Lernbereitschaft mehr als wettmachen.

### **FLOCODON bietet**

das Wachstum und die Chancen eines jungen innovativen Unternehmens. Ein erfolgs- und teamorientiertes Arbeitsklima ohne formale Hierarchien.

Flexibilität in allen Berufs- und Lebenslagen. Konzepte und Produkte mit Nachhaltigkeitsanspruch.

Ein Gehalt, dessen Höhe Sie weitgehend selbst durch Ihre Leistungen bestimmen.

### **So werden wir ein Team**

Wenn Sie unsere Stelle anspricht, richten Sie Ihre Anfrage bitte per Telefon, Mail oder Post an

FLOCODON GmbH  
Frau Christina Quaß  
Karl-Wiechert-Allee 66  
30625 Hannover

Tel.: 0511 / 270420 - 33  
Mail: [quass@flocodon.de](mailto:quass@flocodon.de)  
Net: [www.flocodon.de](http://www.flocodon.de)