

**An alle Legobauer und Technikversteher,
Erklärbären und Schlaufüchse,
Denker und Macher**



BODO. Wir sind kein Konzern.



Denn wir sind lieber: schnell, innovativ, umweltbewusst, leidenschaftlich, abwechslungsreich, Teamorientiert. Wir lieben den Vertrieb und die Chance aus jedem Kontakt, einen zufriedenen Kunden zu machen. Und wir sehen uns in der Verantwortung, die Baubranche, speziell die Betonbranche, aufzuwecken.

Beton kann grün! Wir wissen: auch hier geht es, umweltbewusst zu handeln und wettbewerbsfähig zu bleiben!

Der Kern unseres Handels ist die Bauwirtschaft. Hier kennen wir uns aus und freuen uns darauf, dich mitzunehmen und zu begeistern. Seit gut 30 Jahren ist die BODO Int. GmbH & Co KG im internationalen Baumaschinen- und Fahrzeughandel tätig. Wir haben ein weltweites Handelsnetz und verfügen über ein stetig wachsendes Angebot von Neu- und Gebrauchtmachines. Sei schnell und informiere dich bei uns über die Chance als **Trainee** in die Baubranche einzusteigen.

Als Junior Sales Manager (m/w/d) darfst du Folgendes von uns erwarten:

- Vorbereitung und Entwicklung auf eine Tätigkeit zum Vertriebsmitarbeiter/Kundenbetreuer
- Intensives Mentoring von erfahrenen Sales Profis
- Aktive Mitarbeit im Tagesgeschäft und schnelle eigenständige Übernahme von Vertriebsinitiativen
- Kompletter Einblick in alle Geschäftsfelder

Du bringst eine Begeisterung für technische Produkte in der Bauwirtschaft mit?

Dann freuen wir uns zusätzlich über:

- Eine Kaufmännische Ausbildung und / oder Studium im Bereich der Betriebswirtschaftslehre oder Vergleichbares
- Erste Vertriebserfahrungen, idealerweise mit Branchenkenntnissen
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Spaß an der Arbeit im Team und mit Kunden
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Ergebnisorientierung
- gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen gerne erwünscht
- Führerschein Klasse B

Darauf darfst du dich freuen:

- Spannende Einblicke in unsere Unternehmenspraxis
- Schnelle Übernahmeperspektive mit Aussicht auf ein
- eigenständig zu betreuendes Vertriebsgebiet
- Attraktive leistungsgerechte Vergütung:
Erfolgsbeteiligung, Provision
- Arbeit in Vollzeit, Festanstellung
- Arbeitsplatz in Bornhöved, Homeoffice möglich



Also fackel nicht lange und bewirb dich (per Email an info@bodonet.com).

Gemeinsam können wir etwas bewegen!