

VERTRIEBSMITARBEITER MIT PERSPEKTIVE m/w/d FÜR EIN UNTERNEHMEN DER WERKZEUGHERSTELLUNG

Unternehmen

Das Unternehmen ist ein deutsches, mittelständisches Produktionsunternehmen für Steckschlüssel und Sonderwerkzeuge und ein Hidden-Champion in seiner Branche. Die Produktion ist in Südwestfalen beheimatet und daher echt „Made-In-Germany“.

Position

In Ihrer Funktion als Vertriebsmitarbeiter erfüllen Sie folgende Aufgaben:

- Operative und strategische Weiterentwicklung des Kundenkreises in der DACH Region
 - Erkennen und Nutzen der Möglichkeiten/Chancen im Markt durch Präsenz bei Stamm- und Neukunden
 - Unterstützung der Geschäftsleitung im operativen Vertriebstagesgeschäft
 - Vertretung des Geschäftsführers in seiner Funktion als Key-Account-Manager bei Abwesenheit
-

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Sie haben den Meistertitel im technischen Bereich erworben. Idealerweise haben Sie sich zum Betriebswirt m/w/d weitergebildet.
Berufserfahrung	Sie verfügen über eine mehrjährige Berufserfahrung im technischen Handwerk oder der Industrie (Kfz, Nfz, Werkzeugbau o.ä.) und haben Vertriebserfahrungen gesammelt.
Spezifische Anforderung	Sie möchten perspektivisch Führungsverantwortung übernehmen.

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie haben sich in Ihrer aktuellen Position fachlich ausgezeichnet und

- sind gerne im deutschsprachigen Raum im Vertrieb tätig,
- sind bereit und in der Lage Verantwortung für Ihren eigenen Kundenstamm zu übernehmen,
- verfügen über den Willen sich intensiv in das Unternehmen und seine Produkte einzuarbeiten und
- führen andere durch Ihr Vorbild.

Besonders wichtig ist für uns eine Person, die Freude daran hat, Vertriebsfolge zu genießen, und den dafür nötigen Blick für die Bedürfnisse der Kunden mitbringt. Sie finden einen Inhaber vor, der weiß, wie Vertrieb funktioniert, und sein Wissen und seine Erfahrung gerne teilt.

Angebot

Es erwartet Sie die Übernahme einer großen Verantwortung in einem wachsenden, regional verwurzelten und inhabergeführten Unternehmen mit flachen Hierarchien. Die Geschäftsführung arbeitet Sie gründlich in Ihre Funktion ein und begleitet Ihr persönliches Wachstum auf Augenhöhe mit Ihnen. Nach Bewährung im Unternehmen werden Sie den Vertrieb verantwortlich führen und Ihr Team weiter auf- und ausbauen.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4449K an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anlagen ausschließlich im PDF-Format zu versenden.