

# AUSSENDIENSTMITARBEITER m/w

## NORDOSTEN VON NORDRHEIN-WESTFALEN

### FENSTER – TÜREN – WINTERGÄRTEN DER PREMIUMKLASSE

**Das Unternehmen:** Unser Mandant ([www.carls-aue.de](http://www.carls-aue.de)) ist ein familiengeführtes Unternehmen im Vertrieb hochwertiger Fenster, Türen und Wintergärten mit eigener Entwicklung und Produktion an einem Standort und zusätzlichen Ausstellungsstandorten in Nordrhein-Westfalen und Sachsen-Anhalt. Die Produkte des Unternehmens gehören zur Premiumklasse und sind im Markt sehr gut bekannt. Ausgeliefert werden die Produkte mit einem eigenen Fuhrpark; werkseigene Servicetechniker unterstützen den aktiven Vertrieb.

**Das Angebot:** Zur Besetzung eines weiteren Vertriebsgebietes suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Außendienstmitarbeiter m/w. Sie erwartet ein hervorragendes Betriebsklima und eine herausfordernde und eigenverantwortliche Aufgabe der aktiven Marktbearbeitung zur Sicherstellung langfristiger Wachstumsziele.

**Die Aufgabe:** Sie tragen die Verantwortung für Umsatz und Ertrag in Ihrem Vertriebsgebiet und bauen den Marktanteil des Unternehmens innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung weiter aus. Aufgabenschwerpunkte sind die Akquisition von Neukunden und die Betreuung von bedeutenden Stammkunden sowie eine systematische Marktbeobachtung und -analyse. Sie nehmen Aufmaße, erstellen Angebote und beraten sowohl den Fachhandel als auch die Handwerksbetriebe in Ihrem Vertriebsgebiet. Zusätzlich repräsentieren Sie das Unternehmen und führen Produktschulungen durch.

**Die Anforderungen:** Die fachliche und menschliche Kompetenz hat für uns auf jeden Fall höheres Gewicht als eine spezifische kaufmännische u./o. technische Ausbildung. Eine mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb eines Unternehmens technischer Produkte des Bau- und/oder Baunebengewerbes, idealerweise aus einem Produktions- und/oder Handelsunternehmen der Branche, entspricht unseren Vorstellungen. Gerne möchten wir Sie auch kennenlernen, wenn Sie heute im Vertriebsinnendienst tätig sind und in den aktiven Vertrieb wechseln möchten.

Wir suchen eine Person mit Rückgrat und Durchsetzungsvermögen, die Freude an der Kundenakquisition hat und imstande ist, Stammkunden durch gute Leistung und durch die eigene Persönlichkeit langfristig zu binden. Besonders wichtig ist für uns Ihre absolute Loyalität und eine kompromisslose Kundenorientierung.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4278W an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.

**dr. gawlitta (BDU)**

Rathausstraße 28 · D-53225 Bonn

Tel.: 02 28/62 93 00 · Fax: 02 28/6 29 30 20

E-Mail: [info@gawlitta-hr.de](mailto:info@gawlitta-hr.de)

[www.gawlitta-hr.de](http://www.gawlitta-hr.de)

**dr. gawlitta** <sup>BDU</sup>®

Mitglied der Gruppe „Sirium International HR Group“: Benelux • Deutschland • Frankreich • Großbritannien • Italien • Österreich • Polen • Slowakei • Spanien • Tschechien  
[www.siriuminternational.eu](http://www.siriuminternational.eu)