

VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST m/w FÜR DIE REGIONEN BIELEFELD, HANNOVER UND BRAUNSCHWEIG

Unternehmen

Unser Mandant (www.plogmann.de), ein zukunftsorientiertes, mittelständisches Unternehmen mit über 40 Jahren Branchenerfahrung, hat sich dem Vertrieb hochqualitativer und innovativer Produkte in den Bereichen Zerspanung und des weiterführenden Industriebedarfs verschrieben. Als Vollsortimenter zählen hierzu neben maschinen- und handgeführten Werkzeugen auch vollständige Betriebseinrichtungen, die in kürzester Zeit verfügbar sind. Die Philosophie des Unternehmens besteht in der ganzheitlichen Beratung und Begleitung seiner Kunden, bei Bedarf auch in Form eines technischen Supports beim Kunden vor Ort.

Position

Als Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst sind Sie für eine definierte Region – idealerweise in der Umgebung ihres Wohnorts – verantwortlich. Sie gewinnen neue Kunden und binden bestehende Kunden durch Ihre technische und kaufmännische Beratungskompetenz sowie sehr gute Betreuung (als Komplettlieferant).

Ihre Qualifikationen

| | |
|----------------------|---|
| Bildungsabschlüsse | Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung sowie Fortbildung in Ihrem jeweiligen Fachbereich. |
| Berufserfahrung | Mehrjährige Berufserfahrung im aktiven Verkauf von technischen Produkten in einem mittelständischen Unternehmen mit nationalen Handelsstrukturen. |
| Spezielle Kenntnisse | Kenntnisse in der Metallverarbeitung. Sehr gute Kenntnisse der MS-Office-Anwendungen, gern auch im Bereich MS Dynamics NAV. |

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie bringen eine ausgeprägte Vertriebsaffinität mit und verfügen über folgende Fähigkeiten:

- Überzeugungskraft, Begeisterungsfähigkeit und Verhandlungsgeschick.
 - Eigenverantwortliche Bearbeitung des Vertriebsgebietes zum Ausbau des Kundenstamms.
 - Abschlussorientiertes Denken und Handeln bei hoher Ziel- und Erfolgsorientierung.
 - Sicheres, seriöses und vertrauensbildendes Auftreten zur nachhaltigen Positionierung des Unternehmens.
-

Angebot

Sie genießen eine umfassende, professionelle Einarbeitung, die kontinuierlich durch interne und externe Weiterbildungsmaßnahmen angereichert wird. Im Anschluss haben Sie maßgeblichen Anteil an der strategischen Entwicklung und Ausrichtung Ihres Verkaufsgebietes, um eine bestmögliche Betreuung der Bestandskunden sowie die kontinuierliche, eigenverantwortliche Gewinnung neuer Kunden sicherzustellen. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege unterstützen Ihr Handeln.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4393W 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.