

MÜLLER & PARTNER

PERSONALBERATER

STELLENAUSSCHREIBUNG

AUßENDIENSTMITARBEITER*

Indirekter Vertrieb/Technische Beratung Druckluftwerkzeuge

STANDORT

Homeoffice innerhalb des Vertriebsgebiets **Bayern**

UNTERNEHMEN

Der europaweite Vertrieb von hochwertigen Druckluftwerkzeugen ist seit 60 Jahren die Spezialität unseres Auftraggebers. Die Werkzeuge werden von Industriekunden der Branchen Chemie, Stahl, Automotive, dem (landwirtschaftlichen) Maschinenbau sowie Werften oder Windkraftanlagen genutzt und in Deutschland über den Fachhandel verkauft. Zu dem breiten Produktspektrum gehören u. a. Bohr- und Schleifmaschinen, Pumpen, Hämmer, Hebezüge und hochtechnologische Impulsschrauber (Druckluft, 230V und Akku).

Für den Erfolg sorgen neben der langjährigen Erfahrung und dem hohen Qualitätsanspruch vor allem das durch Teamarbeit geprägte Miteinander in dem inhabergeführten Familienunternehmen.

AUFGABEN UND ANFORDERUNGEN

Als technischer Verkaufsberater werden Sie den Fachhandel in Bayern vor Ort unterstützen und sind für diesen ein kompetenter Ansprechpartner rund um das gesamte Produktportfolio unseres Auftraggebers.

Durch Ihr Know-how und Ihre Zuverlässigkeit sorgen Sie für eine langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehung. Bestehende Kundenbeziehungen pflegen Sie, neue bauen Sie auf. Sie präsentieren die Produkte unseres Auftraggebers, informieren über neue Entwicklungen und beraten sowohl den Fachhandel als auch Industriekunden. Diese besuchen Sie häufig gemeinsam mit den Außendienstmitarbeitern der Händler. Sie planen Werbeaktionen für neue Produkte und setzen diese gemeinsam mit den Vertriebspartnern um. Ihre Touren und Aktivitäten planen Sie eigenständig – immer mit Unterstützung durch die Kollegen aus dem Vertriebsinnendienst und Marketing.

Für diese Aufgabe wünscht sich unser Auftraggeber einen teamorientierten, kommunikationsstarken Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin mit abgeschlossener Ausbildung und Erfahrung im technisch beratenden Außendienst. Idealerweise verfügen Sie über einschlägige Erfahrung im Vertrieb von pneumatischen oder elektrischen (Hand-)Werkzeugen oder bringen vergleichbare Erfahrungen mit. Nach einer Einarbeitung übernehmen Sie schnell die Verantwortung für Ihr eigenes Vertriebsgebiet.

MÜLLER & PARTNER

PERSONALBERATER

Wichtig ist, dass Sie eine offene, begeisterungsfähige Persönlichkeit sind, die gerne sowohl nach außen als auch nach innen kommuniziert. Dabei sind Sie in der Lage, sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einzustellen und bringen diplomatisches Geschick mit. Die Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten ist ebenso unerlässlich wie eine hohe Reisebereitschaft.

Unser Auftraggeber bietet Ihnen nicht nur eine abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Aufgabe, sondern auch die Möglichkeit, sich innerhalb eines führenden, international geprägten Unternehmens mit flachen Hierarchien weiter zu entwickeln. Ein Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung, ist selbstverständlich.

Interessiert Sie die Aufgabe? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung unter der **Kennziffer 1292** oder Ihren Anruf. Frau Nikola Hänsel steht Ihnen gerne für ausführliche Informationen zum Unternehmen und der Aufgabe zur Verfügung!

KONTAKT

Nikola Hänsel

Tel. (02 11) 56 30 98-22

haensel@mueller-personalberatung.de

Müller und Partner Unternehmensberater

Feldstraße 21

40479 Düsseldorf

www.mueller-personalberatung.de

*Selbstverständlich handelt es sich um geschlechtsneutrale Ausschreibungen. Für uns und unsere Kunden zählt ausschließlich Ihre fachliche Qualifikation.