

STELLENAUSSCHREIBUNG

AUßENDIENSTMITARBEITER* Technischer Vertrieb / E-Procurement / Ostdeutschland

EINSATZORT

Ostdeutschland / Homeoffice idealerweise mitten im Vertriebsgebiet, z. B. im Raum Leipzig/Halle

UNTERNEHMEN

Langjährige Tradition und langfristige Partnerschaften prägen unseren Auftraggeber ebenso wie eine hohe Innovationskraft. Das mittelständische Handelshaus ist Teil einer international agierenden Unternehmensgruppe und bietet Industrie- und Handwerkskunden ein breites Portfolio an Produkten und Dienstleistungen – von Werkzeugen und Betriebseinrichtungen bis hin zu Schweiß- und Antriebstechnik sowie digitalen Beschaffungslösungen.

AUFGABEN UND ANFORDERUNGEN

Gesucht wird eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die den Produktvertrieb mit digitaler Beschaffungsberatung verbindet. Von Ihrem Wohnsitz aus werden Sie Ihr Vertriebsgebiet eigenständig betreuen und die Marktpräsenz unseres Auftraggebers in Ostdeutschland aufbauen. Folgende Aufgaben erwarten Sie im Einzelnen:

- Neukundengewinnung: Sie identifizieren potenzielle Kunden und bauen langfristige Partnerschaften auf
- Bestandskundenbetreuung: Betreuung der bestehenden Kunden und deren Begleitung auf dem Weg in die digitale Transformation. Dabei agieren Sie als Treiber zukünftiger Vertriebskonzepte mit gezieltem Blick auf die Prozessoptimierung der Kunden
- E-Procurement: Sie analysieren die Beschaffungsprozesse Ihrer Kunden und beraten Sie hinsichtlich der Anbindung an digitale Beschaffungssysteme
- Marktbeobachtung: Sie beobachten Markt und Wettbewerber und leiten daraus neue Vertriebsansätze ab
- Repräsentation: Sie vertreten das Unternehmen auf Messen und Kundenveranstaltungen

Sie begeistern sich für Technik und Vertrieb und haben Freude daran, Kunden nicht nur mit Produkten, sondern auch mit durchdachten Lösungen zu überzeugen. Folgende Erfahrungen und Eigenschaften passen außerdem besonders gut zu der Position:

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- Berufserfahrung im technisch beratenden Vertriebsaußendienst, idealerweise im Werkzeuggroßhandel oder einem ähnlichen Branchenumfeld

MÜLLER & PARTNER

PERSONALBERATER

- Freude an der Neukundengewinnung und am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Interesse an digitalen Beschaffungslösungen und der Beratung zu E-Procurement
- Die Fähigkeit, ein großflächiges Vertriebsgebiet eigenständig zu organisieren, verbunden mit entsprechender Reisebereitschaft
- Ein sehr gutes Kommunikationsvermögen, Verantwortungsbewusstsein und Flexibilität
- Erfahrung im E-Procurement ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Auch Bewerberinnen und Bewerber aus dem klassischen Produktvertrieb, die sich in Richtung digitaler Beschaffungslösungen weiterentwickeln möchten, sind ausdrücklich willkommen

Unser Auftraggeber bietet Ihnen nicht nur eine vielseitige Vertriebsaufgabe mit großem Gestaltungsspielraum, sondern auch attraktive Rahmenbedingungen, zum Beispiel:

- Ein individuell gestaltbares Gehaltsmodell, Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub sowie zusätzliche Prämien und Sonderurlaub zu besonderen Anlässen
- Mobiles Arbeiten
- Gesundheitsbudget
- Bis zu zwei Fahrräder über das JobRad-Konzept

Interessiert Sie die Aufgabe? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung unter der **Kennziffer 1369** oder Ihren Anruf. Frau Nikola Hänsel steht Ihnen gerne für ausführliche Informationen zur Verfügung und informiert Sie über alle relevanten Eckdaten.

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.