



Vertriebsmitarbeiter (M/W/D) im Außendienst

IHR AUFGABENBEREICH

- Sie übernehmen den eigenständigen Vertrieb unserer Mobilien Raumsysteme für die Regionen Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen.
- Dabei managen Sie eigenverantwortlich ihr Verkaufsgebiet, bauen ein Netzwerk auf und setzen geplante Vertriebsziele zielstrebig um.
- Zudem akquirieren Sie Neukunden zum Ausbau unserer Marktposition und intensivieren die Kundenbeziehungen zu unserer Bestandskunden.
- Vor und während der Angebotsphase übernehmen Sie die kompetente und individuelle Beratung unserer Kunden aus den Bereichen Industrie, Kommunen und Architekturbüros.
- Ihr Verhandlungsgeschick setzen Sie bei der Kundenberatung, Angebotserstellung und Nachverhandlung durchsetzungsstark und gewinnbringend einsetzten.
- Sie arbeiten eng mit dem Vertriebsinnendienst, dem Projektmanagement sowie der technischen Abteilung zusammen und bekommen ganzheitliche Unterstützung.

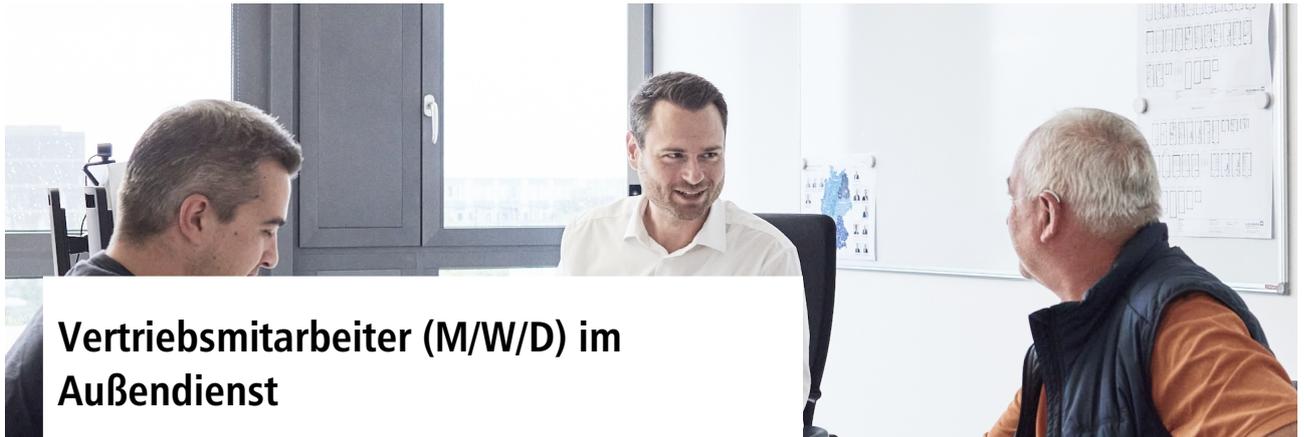
Standort: Kabelsketal Gröbers
Referenz 2024-0099

Ihre Ansprechpartnerin

Yvonne Kuttig-Etzrodt
Teamleitung Personal
Kabelsketal
karriere@kleusberg.de
+49 345 5753-241

IHR PROFIL

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium, idealerweise im Bereich Bauingenieurwesen, oder über eine vergleichbare Ausbildung mit Branchenbezug.
- Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb und fundiertes technisches Verständnis zeichnen Sie aus.
- Eine selbstständige, lösungs- und kundenorientierte Arbeitsweise ist für Sie genauso selbstverständlich wie Zuverlässigkeit und Hands-On-Mentalität.
- Neukundenakquise, Netzwerken und das Meistern von Herausforderungen sind für Sie das Geheimnis zum Erfolg.
- Die Nutzung moderner Kommunikationsmittel und der Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen ist Ihnen vertraut. Kenntnisse der Software Autocad wären wünschenswert.
- Einen Führerschein der Klasse B und Reisebereitschaft runden ihr Portfolio ab



Vertriebsmitarbeiter (M/W/D) im Außendienst



DAS BIETEN WIR IHNEN

- Es erwartet Sie ein unbefristeter Arbeitsvertrag, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten.
- Wir bieten Ihnen eine Jahressonderzahlung, sowie 30+ Tage Urlaub.
- Bei uns profitieren Sie von einem bundesweiten, kompetenten Mitarbeiternetzwerk, Erfahrungsaustausch in allen Fachbereichen und enge Zusammenarbeit mit anderen Vertriebsteams.
- Dienstwagen, iPad und Laptop gehören zu Ihrer Grundausstattung.
- Ein umfangreiches Onboarding Programm an unseren bundesweiten Standorten, ein individueller Einarbeitungsplan und Betreuung durch einen Paten ermöglichen Ihnen einen sicheren Start.
- Flache Hierarchien, ein partnerschaftliches Arbeitsklima und kollegiales Miteinander sind die Vorteile des Familienunternehmens.
- Unsere Abteilung Personalentwicklung unterstützt Sie bei Fort- und Weiterbildungen sowie bei Ihrer individuellen Kompetenzentwicklung in einem dynamischen und nachhaltigen Arbeitsumfeld.
- Die Themen Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und Nachhaltigkeit haben bei uns einen hohen Stellenwert. Regelmäßige Schulungen und Gesundheitsangebote, ergonomische Arbeitsmittel, die Möglichkeit zum E-Bike Leasing und Ladestationen für E-Mobilität sind für uns selbstverständlich.
- Zudem erwartet Sie eine betrieblich subventionierten Altersvorsorge, Vermögenswirksame Leistungen, Corporate Benefits und eine Ticket Plus City Karte (44,00 €/Monat).

