



TECHNISCHER VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (M/W/D)

RAUM FÜR VERANTWORTUNG:

Sie möchten Ihre Region eigenständig entwickeln, Kunden begeistern und nachhaltige Lösungen verkaufen und das nah an zu Hause? Bei KLEUSBERG übernehmen Sie Verantwortung für Ihr Vertriebsgebiet und gestalten Kundenbeziehungen aktiv. Nutzen Sie Ihre Vertriebsstärke, Ihr Netzwerk und Ihr Gespür für Menschen, um gemeinsam mit uns weiter zu wachsen. Kunden gewinnen & Vertriebsregion entwickeln Sie beraten Kunden aus Industrie, Kommunen und Architekturbüros individuell, kompetent und lösungsorientiert – von der ersten Anfrage bis zum Abschluss. Angebote gestalten & Abschlüsse erzielen. Im Team erfolgreich & vernetzt arbeiten

- Sie verantworten den Vertrieb unserer mobilen Raumsysteme in den Postleitzahlen-Region 00; 98-99
- Sie managen Ihr Verkaufsgebiet eigenständig, bauen Ihr Netzwerk gezielt aus und setzen Ihre Vertriebsziele konsequent um
- Sie greifen aktiv zum Hörer und gewinnen Neukunden, stärken bestehende Kundenbeziehungen und bauen unsere Marktposition nachhaltig aus
- Sie beraten Kunden aus Industrie, Kommunen und Architekturbüros individuell, kompetent und lösungsorientiert – von der ersten Anfrage bis zum Abschluss
- Sie begleiten die Angebotsphase professionell, entwickeln passgenaue Lösungen, überzeugen Entscheider und begleiten Projekte vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Sie setzen Ihr Verhandlungsgeschick souverän in Preis- und Vertragsgesprächen ein
- Sie führen Nachverhandlungen strukturiert und ergebnisorientiert
- Sie arbeiten eng mit dem Vertriebsinnendienst, dem Projektmanagement und der technischen Abteilung zusammen und nutzen so die ganzheitliche Unterstützung interner Teams, um Ihre Kunden optimal zu betreuen und Projekte erfolgreich umzusetzen.

TECHNISCHER VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (M/W/D)

RAUM FÜR IHRE STÄRKEN:

- Vertriebsstark, technisch versiert & engagiert Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. ein Studium mit Bezug zum Bau- oder Ingenieurwesen, z. B. als Industriekaufmann, Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement, Kaufmann für Büromanagement, Bautechniker, staatlich geprüfter Techniker, Bauzeichner, Meister im Bauhandwerk oder als Absolvent eines Studiums im Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen (Bau) oder Baubetriebswirtschaft.
- Sie bringen Erfahrung im technischen Vertrieb, Vertriebsinnendienst oder Außendienst mit – z. B. als Vertriebsmitarbeiter, Account Manager, Sales Manager, Technischer Vertriebsberater, Projektberater, Kundenbetreuer oder Key Account Manager im baunahen Umfeld.
- Sie verbinden kaufmännisches Denken mit technischem Verständnis und beraten Ihre Kunden kompetent, lösungsorientiert und auf Augenhöhe.
- Sie arbeiten selbstständig, strukturiert und zielorientiert und verfolgen Ihre Vertriebsziele mit Engagement und Ausdauer.
- Sie kommunizieren überzeugend, treten sicher auf und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf.
- Sie nutzen MS Office und digitale Vertriebssysteme routiniert und sind offen für neue Tools und Prozesse.

TECHNISCHER VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (M/W/D)

RAUM FÜR WERTSCHÄTZUNG:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- moderner Arbeitsplatz, flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, kurze Entscheidungswege und ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld
- 30 Urlaubstage, zusätzlich bezahlte Freistellung an Heiligabend und Silvester sowie freie Tage an Brückentagen
- Sonderurlaub bei besonderen Lebensereignissen
- Elternzeit in allen Bereichen und Funktionen möglich
- Employee Assistance Program (EAP) – kostenlose Beratung bei privaten Herausforderungen
- Attraktives Gehalt inkl. Jahressonderzahlung
- Ansprechender Firmenwagen zur Privatnutzung
- Zusätzliche freiwillige Erfolgsbeteiligung am Unternehmenserfolg
- Regelmäßige Lohnanpassungen zur Abfederung der Inflation
- Monatlich 50 € steuerfrei als Tank- oder Einkaufsgutschein
- Vermögenswirksame Leistungen (VL) und bezuschusste Altersvorsorge
- Corporate Benefits – exklusive Mitarbeiterrabatte bei vielen Marken
- Bike-Leasing
- Kostenfreie Mitarbeiterparkplätze & E-Ladestationen
- Strukturierte Einarbeitung mit Patenprogramm, Weiterbildungsmöglichkeiten und echte Perspektiven für Ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung
- Regelmäßige Feedback- und Entwicklungsgespräche
- starkes Team, das sich unterstützt, respektvoll zusammenarbeitet und eine vertrauensvolle Atmosphäre lebt
- Regelmäßige Firmenfeiern und Teamaktionen

Stabilität & Zukunft – sicher arbeiten im Familienunternehmen
Faire Vergütung & attraktive Extras – mehr als nur ein Gehalt
Entwicklung, Förderung und Teamkultur – wir stärken Ihre Stärken
Regelmäßige Firmenfeiern und Teamaktionen

Ihre Ansprechpartnerin

Yvonne Kuttig-Etzrodt

Teamleitung Personal Kabelsketal

+49 345 5753-241

karriere@kleusberg.de

Standort

Kabelsketal Gröbers

Referenz

2026-0009