



Das Unternehmen

Unser Kunde ist ein weltweit agierender Hersteller für Sanitärkeramik, Badmöbel, Dusch- und Badewannen, Wellnesssysteme, Dusch-WCs, Armaturen und Accessoires sowie Installationssysteme.

Er hat sein Headquarters im südlichen Teil von Baden-Württemberg mit weltweit 11 Produktionsstätten. Als Markenzeichen gilt u.a. die Zusammenarbeit mit namhaften Designern.

Bei unserem Kunden arbeiten über 6.100 Mitarbeiter m/w/d aus rund 50 verschiedenen Nationen, erwirtschafteten in 2020 einen Umsatz von ca. 480 Mio Euro; seine Produkte werden in mehr als 130 Ländern verkauft.

Für die Betreuung des Verkaufsgebietes Südbayern suchen wir daher zur Verstärkung des Teams im Bereich Sales zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine fachlich versierte und menschlich überzeugende Persönlichkeit als

Außendienstmitarbeiter m/w/d Raum MUC, GAP, RO, LA, PA, IN, A, UL, KE

Die Aufgaben

Sie sind verantwortlich für den Ausbau der Marktposition der Marke im Verkaufsgebiet Südbayern (PLZ 80-87, 89, 94)

Sie kümmern sich um die Intensivierung der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie um die Neuakquise im Bereich Handwerk / projektrelevante Kundengruppen

Sie tragen zur Realisierung der Unternehmens-Zielsetzungen in enger Abstimmung mit der Verkaufsleitung bei

Sie verantworten die Akquisition von Bauprojekten und die Begleitung bis hin zur finalen Auftragsvergabe

Sie führen Präsentationen und Schulungsveranstaltungen durch und setzen Kundenbindungsmaßnahmen um

Sie agieren in enger Zusammenarbeit mit dem Verkaufs-Innendienst, der Verkaufsleitung sowie dem Key Account Management



Das Anforderungsprofil

Sie haben idealerweise eine kaufmännische Ausbildung absolviert

Sie haben umfassende und relevante, einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von Produkten im SHK-Bereich, vorzugsweise im Außendienst oder in der Verkaufsberatung von designaffinen Investitionsgütern

Sie bringen sehr gute Deutschkenntnisse ebenso mit wie eine hohe Reisebereitschaft

Sie zeichnet Kontaktfreude sowie eine selbstmotivierende Arbeitsweise aus, gepaart mit einer ziel- und erfolgsorientierten Einstellung

Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, können auf allen Ebenen sicher und gut kommunizieren

Sie sind organisationsstark, kommunikativ, kreativ, flexibel, belastbar sowie engagiert, haben Spaß an einem sich ändernden Umfeld und wechselnden Herausforderungen

Teamorientiertes Arbeiten, eine zielorientierte, strukturierte und analytische Arbeitsweise sind ebenso Merkmale Ihrer Persönlichkeit wie kunden- und lösungsorientiertes Denken sowie Eigeninitiative

Sie kennen die gängigen MS-Office Anwendungen und sind erfahren in der professionellen Anwendung virtueller Kommunikationstools (z.B. MS-Teams) und in virtueller Kundenberatung

Sie agieren vom Home-Office aus; entsprechende Unterstützung ist selbstverständlich

Das Angebot

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle Stelle in einem motivierten Team, flache Hierarchien sowie entsprechende Entwicklungsmöglichkeiten

Sie erhalten ein der Position entsprechendes Gehalt zzgl. Firmenwagen. Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter Handwerk / Projekte

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV, Einkommensvorstellung, Verfügbarkeit) an jobs@webrecruit.de

Herr Mauer steht Ihnen gerne vorab für Fragen zur Verfügung; Vertraulichkeit und Diskretion werden selbstverständlich zugesichert

Rufen Sie an oder senden Sie eine Mail. Wir freuen uns auf das Kennenlernen.

WEBrecruit Executive Search | Hans-Sachs-Str. 24 | D-85521 Ottobrunn / München
T: +49 89 600 86 166 | M: +49 179 123 91 33 | www.webrecruit.de