

Technischer Vertriebsprofi (m/w/d)

im bundesweiten und internationalen Außendienst für Betonspritzmaschinen und Betonpumpen

Beschreibung

Wir suchen zum nächst möglichen Zeitpunkt einen engagierten und motivierten Technischen Vertriebsprofi (m/w) im bundesweiten und internationalen Außendienst für Betonspritzmaschinen u. Betonpumpen

Wir erwarten:

Wir erwarten eine zuverlässige und gefestigte Persönlichkeit mit ausgeprägter Vertriebsfokussierung und Affinität zu technischen und erklärungsbedürftigen Produkten, die unseren Produktbereich „Betonspritztechnik“ technisch und vertrieblich betreut und weiterentwickelt.

Ihre Arbeitsweise:

Ihre Arbeitsweise ist unkompliziert und pragmatisch. Sie lassen sich nicht durch das stressige Baustellengeschäft aus der Ruhe bringen und sind unser Ohr am Markt. Sie sind sowohl auf der Abnehmer-, als auch auf der Baustoffseite gut vernetzt und pflegen den Kontakt zu unseren weltweiten Vertriebspartnern. Gute Englischkenntnisse sind hierfür ebenso unabdingbar, wie die Bereitschaft zu einer vergleichsweise ausgeprägten Reisetätigkeit. Kunden- und Baustellenbesuche innerhalb Deutschlands und dem angrenzenden europäischen Ausland gehören zum Tagesgeschäft; vereinzelt können auch Reisen in entferntere Ländermärkte notwendig sein. Zudem sind allgemeine Kenntnisse der Bauindustrie für die vakante Position unerlässlich – idealerweise bringen Sie Erfahrungen aus dem Baustoff- oder Baumaschinenumfeld mit. Besonders interessant sind Bewerber, die bereits Kontakte in den Branchen Spezialtiefbau, Tunnelbau, Bergbau, Feuerfestbau oder Bausanierung vorweisen können.

Aufgabengebiet:

Zu Ihrem Aufgabengebiet gehört u.a. die Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden incl. Angebotserstellung und Verfolgung sowie Verkaufsverhandlungen, Inbetriebnahmen und AfterSales-Betreuung. Sie identifizieren potenzielle Neukunden und führen eine systematische und beharrliche Akquise durch und können auch im „rauen“ Umfeld der Bauindustrie Kunden für sich gewinnen. Zudem präsentieren Sie unsere Produkte auf Messen und nehmen an Fachtagungen und Symposien teil. Sie haben eine technische Ausbildung genossen oder eine hohe Affinität zu technischen Zusammenhängen und initiieren auf dieser Basis eigenständige Ideen für die Weiterentwicklung und Optimierung unserer Produktpalette. Teil unserer Vertriebsstrategie sind Maschinenvorfürungen, die wir zumeist auf

Clever & Co. Elektro- und Maschinenfabrik GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Arbeitsort

Laubenhof 14-18, 45326, Essen, Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Download PDF



Kundenbaustellen durchführen. Daher erwarten wir eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität sowie organisatorisches Geschick und Improvisationsfähigkeit

Wir bieten:

Wir bieten Ihnen ein interessantes, abwechslungsreiches und eigenverantwortliches Aufgabengebiet in einem traditionsreichen Unternehmen. Für die Ausübung Ihrer Tätigkeit stellen wir Ihnen moderne Kommunikationsmittel wie Laptop und Mobiltelefon sowie einen Dienstwagen, der auch privat genutzt werden kann, zur Verfügung.

Kontakte

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail!

marc.floetgen@clever-co.de