

Vertriebsprofi Elektrotechnik im Außendienst (m/w/d) – Norddeutschland

Unser Klient

Unser Klient bietet als mittelständisches Unternehmen professionelle Lösungen für Strom und Licht. Dabei stehen höchste Qualität und ein breites Produktspektrum im Fokus des Unternehmens. Hinsichtlich der individuellen Fertigung und der gezielt auf die Anwendung bezogenen Lösungsvorschläge ist unser Klient ein wichtiger Partner für die Industrie, Versorgungsunternehmen und Rettungsdienste. Die Mitarbeitenden des Unternehmens haben hierbei den Anspruch bei Planung, Entwicklung und Projektierung ein kompetenter und zuverlässiger Partner der Kunden zu sein.

Ihre Aufgaben

- Vertrieb von hochwertigen, elektrotechnischen Industrieprodukten in einem festgelegten Vertriebsgebiet nach PLZ – 19000 - 21789, 22000 - 25999 mit den Großräumen Hamburg, Kiel, Flensburg, Itzehoe, Heide, Husum, Neumünster, Lübeck, Schwerin und Wismar
- Eigenständiges Arbeiten im Vertriebsgebiet sowie die Steuerung des Gehaltes durch eigenes Tun und eigenes Engagement
- Kundenbesuche nach PLZ die durch ein CRM-System unterstützt wird
- Pflege des CRM-Systems durch strukturierte Besuchsberichte
- Professionelle Beratung von Kunden aus der Industrie und vielen weiteren Branchen mit dem umfangreichen Produktportfolio eines spezialisierten Herstellers
- Verkaufsverhandlungen, Abschlüsse und eigenverantwortliche sowie konsequente Nacharbeit offener Angebote

Ihr Profil

- Erste Erfahrung im B2B-Vertriebsaußendienst/-Sales im Umfeld erklärungsbedürftiger, vorzugsweise technischer Produkte, Investitionsgütern und/oder Dienstleistungen
- Hohe Beratungsaffinität, ausgeprägte Zielorientierung, Verbindlichkeit, Begeisterungsfähigkeit und Abschlussstärke
- Schnelle Auffassungsgabe, sehr gute Präsentationsfähigkeiten und rhetorisches Geschick
- Dynamik und Eigeninitiative, um auch vom Home-Office aus proaktiv zu agieren
- Sicherer Umgang mit MS Office, Erfahrungen im Umgang mit einem ERP- und/oder CRM-System von Vorteil
- Technische Ausbildung / Erfahrung im Umfeld der Elektroindustrie sind von Vorteil

Das Unternehmen bietet:

- Eine unbefristete Festanstellung
- Eine leistungsorientierte Vergütung mit Fixgehalt und ungedeckelter Provision (Open-End-Regelung)
- 30 Tage Urlaub
- 13. Monatsgehalt
- Strukturiertes Onboarding und individuelle Einarbeitung im Rahmen einer Nachfolgeregelung

- Firmenwagen inklusive Tankkarte - auch zur Privatnutzung (1% Regelung)

Erst informieren!

Rufen Sie uns einfach heute an!

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme
steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Referenz 260113

+49 6029 9579-830

info@ralfmariaberger-consulting.com

Oder senden Sie Ihre

aussagekräftigen Unterlagen an

bewerbungsunterlagen@ralfmariaberger-
consulting.com

(Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien,
Gehaltsangaben und möglicher Eintrittstermin)

Ralf Maria Berger Consulting
Dörnsteinbacher Str. 10
63776 Mömbris
+49 6029 9579830
