

ROTTIS

Ihr regionaler Personaldienstleister



STELLENANGEBOT

Die RoTIS Inhaber Jens Pforr ist ein unabhängiger, inhabergeführter Personaldienstleister (seit 2004 Mitglied im iGZ e.V.) mit besten Kontakten zu Unternehmen in der Region. Unser Schwerpunkt liegt in der Vermittlung und Überlassung von qualifizierten Fachkräften.

Sie möchten sich bei uns bewerben? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung – vorzugsweise per E-Mail.

WIR SUCHEN SIE ALS

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst m/w/d (Süddeutschland) in Direktanstellung

Aufgabenschwerpunkte

- In Ihrem Vertriebsgebiet sind Sie für die Pflege der Bestandskunden und den nachhaltigen Aufbau von Neukunden verantwortlich
- Sie identifizieren proaktiv potenzielle Kunden (beispielsweise Bauherren, Architekten, Generalunternehmer, Fachunternehmer und den Baustoffhandel)
- Durch geschickte und nachhaltige Beziehungspflege, Ihre ausgeprägte Produktexpertise und ihr technisches Know-How fördern Sie das Wachstum in Ihrem Gebiet
- Sie betreiben Markt- und Wettbewerbsanalysen; Unterstützung erfahren Sie durch ein Innendienst-Team und Projektleiter
- Sie stellen die ganzheitliche Betreuung und Gestaltung des Verkaufs- und Abwicklungsprozesses für alle laufenden Projekte sicher; Von der Akquise bis zu Abnahme stehen Sie Ihren Kunden als Ansprechpartner und Projektmanager zur Verfügung
- In Ihrer Funktion stellen Sie ein regelmäßiges Reporting sicher und berichten dem Verkaufsleiter D-A-CH

Anforderungen

- Abgeschlossene Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung zum Bautechniker m-w-d, Holztechniker m-w-d, Metallbaumeister m-w-d, Betriebswirt m-w-d o.ä. oder abgeschlossenes Studium z.B. im Bereich Architektur, Bauingenieurswesen, Betriebswirtschaftslehre oder Vergleichbares.
- Alternativ kaufm. Ausbildung bzw. Studium und technischen Background idealerweise in der Bau-, Baustoff- bzw. Planungs-/ Architekturbranche und/oder Sales Management
- Sie sind anpackend und proaktiv im Kontakt mit Menschen und bringen Ehrgeiz für diese Vertriebsaufgabe mit
- Ihnen fällt es leicht, Beziehungen langfristig und gewinnbringend zu pflegen und somit maßgeblich zum Unternehmenserfolg und -wachstum beizutragen
- Sie bringen Motivation und unternehmerisches Denken mit und arbeiten ziel- und ergebnisorientiert
- Erfahrung mit Umgang mit CAD System vorteilhaft und sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen
- Reisebereitschaft für den süddeutschen Raum (Bayern & Baden-Württemberg)
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Benefits

- Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen
- Sie treffen auf ein Unternehmen, das Ihnen die Möglichkeit bietet, Verantwortung für Ihr eigenes Vertriebsgebiet zu übernehmen, eigenständig zu arbeiten und Ihren Erfolg gemeinsam mit unseren Kunden in einer langfristigen Zusammenarbeit zu gestalten
- Sie arbeiten vom Homeoffice aus
- Der Position angemessene Konditionen sowie ein Firmenwagen, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht, runden unser Angebot ab
- Homeoffice-Ausstattung