



the difference inbetween.

## **Außendienstmitarbeiter mit Schwerpunkt Oberösterreich sowie Aufbau der Märkte Deutschland und Tschechien (m/w)**

Vollzeit, 38 Wochenstunden

### **Unser Unternehmen**

Wir sind eigenständiger Teil einer Unternehmensgruppe mit Werken in Österreich und Deutschland. In unserem Markt, der Bauchemie, sind wir seit vielen Jahren etabliert und haben uns einen guten Namen erarbeitet. In unserem Produktionswerk südlich von Wien befinden sich darüber hinaus auch unsere Produktentwicklung, sowie der Vertriebs- und die Verwaltung. Die individuelle anwendungstechnische Beratung der Kunden ist für das Unternehmen ein wesentliches Vertriebs- und Marketing-Tool, um die Produkte für die fachgerechte Verarbeitung zu empfehlen. Zur weiteren Unterstützung des Teams suchen wir einen Außendienstmitarbeiter mit gebietsmäßigem Schwerpunkt in Oberösterreich sowie kleinen Teilen von Niederösterreich und Steiermark, jedoch mit dem Ziel, den Vertrieb mittelfristig auch in Deutschland und in Tschechien zu etablieren.

### **Positionsbeschreibung**

Zur Betreuung der bestehenden Kunden, sowie zur Neukundenakquise suchen wir eine/n vertriebserfahrene/n Mitarbeiter/in mit mindestens 2 Jahren Erfahrung in einer ähnlichen Position. Nach der intensiven Einarbeitungs- und Einschulungsphase übernehmen Sie das Verkaufsgebiet eigenverantwortlich. Auf Sie wartet eine Langzeitstelle in einem etablierten Produktionsbetrieb mit großem Entwicklungspotential. Die Position ist mit einem Firmenwagen (Skoda Octavia Kombi), auch zur privaten Nutzung, sowie Laptop und Mobiltelefon ausgestattet.

### **Ihre Aufgaben**

- Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Bestandskundenpflege und Neukundenakquise in Oberösterreich, sowie kleinen Teilen von Niederösterreich und Steiermark
- Etwa 20 % der Arbeitszeit sollen in die Erschließung der Märkte Tschechien und Deutschland investiert werden
- Umfassende, eigenverantwortliche Kundenbetreuung und -beratung im genannten Verkaufsgebiet
- Marktbeobachtung (Kundenverhalten, Produktentwicklungen)
- Jährliche Umsatzplanung
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam (Innen- und Außendienst)
- Regelmäßige Berichterstattung an die Vertriebsleitung, sowie Teilnahme an quartalsweisen Vertriebsmeetings
- Unterstützung bei Marketingaktivitäten, wie z.B. Messen und Kundenveranstaltungen im In- und Ausland

### **Ihre Person**

Als ehrgeizige Verkaufspersönlichkeit mit gutem Auftreten haben Sie bereits Erfahrung im B2B-Vertrieb gesammelt. Sie haben eine handwerkliche und/oder eine kaufmännische Ausbildung, sowie gutes technisches Verständnis. Das erforderliche hohe Maß an Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft bringen Sie mit. Kenntnisse aus dem Bauumfeld, bzw. Erfahrungen mit dem Baustoffhandel wären ideal. Sehr gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Eine Reisebereitschaft von 80% und ca. 2 Übernachtungen pro Woche setzen wir ebenso voraus, wie solide IT Anwenderkenntnisse (MS Office).

Die Stelle ist mit einem Jahresbruttogehalt von 39.200,00 € ausgeschrieben, zuzüglich einer variablen, umsatzabhängigen Komponente.

### **Fühlen Sie sich angesprochen?**

Wenn Sie an dieser herausfordernden Position Interesse haben, freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, ggfs. Dienstzeugnisse) an Frau Birgit Zeman unter [zeman@hanno.at](mailto:zeman@hanno.at).