



the difference inbetween.

Außendienstmitarbeiter mit Schwerpunkt Oberösterreich (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.

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
- 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. Idealerweise sind Sie in dem Gebiet zu Hause. 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 Brutto-Monatsgehalt von €2.644 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.