



the difference inbetween.

Außendienstmitarbeiter im Baustoffsektor mit Schwerpunkt OÖ (m/w)

Vollzeit, 38 Wochenstunden

Unser Unternehmen

Als eigenständiger Bestandteil einer Unternehmensgruppe mit Werken in Österreich und Deutschland sind wir seit vielen Jahren in der Bauchemie-Branche etabliert. Unser Erfolg und guter Ruf basieren auf lösungsorientiertem Fortschritt, umfassender und kundenspezifischer Beratung sowie kontinuierlicher Weiterentwicklung, an welchen wir täglich an unserem Forschungs-, Produktions- und Vertriebsstandort südlich von Wien arbeiten.

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 der Steiermark.

Positionsbeschreibung

Zur Betreuung der bestehenden Kunden, sowie zur Neukundenakquise suchen wir eine/n vertriebserfahrene/n Mitarbeiter/in mit mindestens 5 Jahren Außendienst Erfahrung mit Baustoffen / bauchemischen Produkten. 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 der 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 setzen wir voraus. Idealerweise sind Sie in dem Gebiet zu Hause. 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 rund €4.000 (Fixum + umsatzabhängige Provision) ausgeschrieben.

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 Laura Krstic unter krstic@hanno.at.