

GESUCHT: EINFACH-MACHER. ÄRMEL-HOCH- KREMPLER UND PROBLEM-KILLER.



Wir leben für Druckluft und Pneumatik: Unser Angebot deckt mit seiner enormen Produktvielfalt das ganze Spektrum der Druckluftanwendungen ab. Von der Verschraubung bis zum Zylinder erfüllen wir die Wünsche unserer Kunden – ab Lager. Zudem entwickeln wir individuell konfektionierte und einbaufertige Systemlösungen. Genau wie für unsere Kunden aus Industrie und Technischem Handel finden wir auch für unsere Mitarbeiter immer die beste Lösung: Betriebliches Gesundheitsmanagement, moderne Arbeitsplätze und flache Hierarchien warten auf Sie, genauso wie fachbezogene Weiterbildungsmöglichkeiten und eine betriebliche Altersvorsorge. Gepaart mit einem kollegialen und wertschätzenden Arbeitsumfeld in einem motivierten Team, sind dies nur einige Bereiche, in denen wir über dem Standard liegen.

IHRE HERAUSFORDERUNGEN

- Sie führen die Organisation im Außendienst und bringen diese auf das nächste Level
- Sie unterstützen die Bereichsleitung Vertrieb & Technische Dienste bei der Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Sie wirken bei der wachstumsorientierten nachhaltigen Umsatz- und Deckungsbeitragsplanung mit und zeichnen sich für deren Erreichung im Bereich Außendienst verantwortlich
- Eine aktive und sehr enge Zusammenarbeit bzw. Unterstützung der Mitarbeitenden im Außendienst vor Ort sowie die aktive Führung und Weiterentwicklung des Teams gehören in Ihr Aufgabenfeld
- Die Betreuung, Beratung sowie der aktive und lösungsorientierte Verkauf bei Top-Kunden, Top-Potenzialfeldern und Fokus-Zielgruppen gehören ebenso zu Ihrem täglichen Doing wie die Akquisition und der Aufbau von potenziellen Neukunden in unseren Schlüsselmärkten
- Sie initiieren und steuern die Durchführung von professionellen Verkaufsfördermaßnahmen/Verkaufsmaßnahmen sowie von kundenindividuellen Aktivitäten
- Neben der Weiterentwicklung eines modernen, effizienten Berichtswesens setzen Sie mit dem Team professionelle Kommunikationstechniken aktiv um und sorgen somit für eine hohe Erfolgs- und Abschlussquote unter Generierung eines konkreten Mehrwertes für unsere Kunden
- Eine intensive Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen aus den Abteilungen Key Account, der Innenorganisation Vertrieb, der RIEGLER Akademie und den Technischen Diensten ist uns wichtig und ist Grundstein für eine gemeinsame Verantwortung für die Optimierung und Weiterentwicklung der vertrieblichen Organisation
- Sie bringen eine hohe Reisebereitschaft mit

IHRE FÄHIGKEITEN

- Sie haben eine kaufmännische und/oder technische Berufsausbildung und/oder ein Studium erfolgreich abgeschlossen
- Sie verfügen über technisches sowie kaufmännisches Verständnis und weisen idealerweise Erfahrung im Verkauf von technisch anspruchsvollen Produkten und Services im Bereich Pneumatik auf
- Eine mehrjährige Führungserfahrung in Vertriebsorganisationen zeichnet Ihr Profil aus
- Sie sind ein Verkäufer und Akquisiteur (m/w/d) und haben das mehrfach erfolgreich unter Beweis gestellt
- Sie sind kunden-, erfolgs- und ergebnisorientiert und nutzen hierbei alle modernen Vertriebskanäle
- Sie zeichnen sich durch Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit, eine eigenständige Arbeitsweise, Durchsetzungs- und Überzeugungskraft, Zuverlässigkeit und Zielstrebigkeit aus
- Sie führen wertebasiert, wirken als Vorbild und gehen mit gutem Beispiel voran

Folgen Sie Ihrer Machernatur. Werden Sie Teil unseres Teams. Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an JOBS@RIEGLER.DE (FRAU LISA KREBS)