

# VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (M/W/D)

für den Postleitzahlenbereich PLZ 53–56/60/61/64/65

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



Wir leben für Druckluft und Pneumatik: Unser Angebot deckt mit einer 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: Sozialleistungen, Weiterbildungen und abwechslungsreiche Herausforderungen in einem kollegialen Umfeld sind nur einige Bereiche, in denen wir über dem Standard liegen.

### **IHRE HERAUSFORDERUNGEN**

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie im definierten Vertriebsgebiet
- Mitwirkung bei der wachstumsorientierten Umsatz- und Deckungsbeitragsplanung im Vertriebsgebiet
- Betreuung, Beratung sowie aktiver und lösungsorientierter Verkauf unserer Bestands- und Potentialkunden aus dem OEM- sowie Handelsbereich
- Koordination und Organisation des Händlernetzwerks im Vertriebsgebiet
- Akquise von Neukunden sowie Identifikation und Erschließen von zusätzlichen Vertriebspotentialen
- Planung und Durchführung von Produktschulungen für unsere Händlerkunden
- Durchführung von Verkaufsaaktionen
- Dokumentation der relevanten Vertriebstätigkeiten mittels App-Applikationen im ERP-System, sowie die Ableitung und Umsetzung nachhaltiger Maßnahmen
- Nachverfolgung von Angeboten
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst

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

### **IHRE FÄHIGKEITEN**

- Sie haben eine kaufmännische und/oder technische Berufsausbildung erfolgreich abgeschlossen, verfügen über technisches und kaufmännisches Verständnis und hatten idealerweise schon Berührungspunkte mit technischen Produkten
- Idealerweise verfügen Sie über Erfahrung im Außendienst für technisch anspruchsvolle Produkte. Moderne Verkaufsmethoden sowie Kundenanforderungen aus dem Maschinenbau und/oder technischen Handel sind für Sie selbstverständlich
- Sie sind engagiert, zielstrebig, kommunikationsstark und zeichnen sich durch ein sicheres Auftreten und Überzeugungskraft aus
- Kunden- und Serviceorientierung sind für Sie keine Fremdwörter
- Sie bringen eine hohe Eigenmotivation sowie eine selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise mit
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil, inklusive guter MS-Office-Kenntnisse, ab