MEIN JOB IM *nolteteam*

GEBIETSVERKAUFSLEITER/IN – VERTRIEB IM AUSSENDIENST (m/w/d)

Für das Team Arbeitsschutz

LOHNENSWERTE RAHMENBEDINGUNGEN

- ✔ Für Deine Außendiensttätigkeit steht Dir ein moderner Firmenwagen zur Verfügung
- ✔ Individuelle Schulungen und Weiterbildungen bringen Dich fachlich und persönlich voran
- ✔ Dich erwarten langfristige Entwicklungsmöglichkeiten in einem erfolgreichen mittelständischen Unternehmen
- ✔ Dein eigenes Vertriebsgebiet bietet Dir viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- ✔ Freu Dich auf ein motiviertes Team, kurze Kommunikationswege und eine enge Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst
- ✔ Ein vielseitiges Produktsortiment und Kunden aus unterschiedlichsten Branchen sorgen für einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag
- ✔ Viele attraktive Benefits

SPANNENDE AUFGABEN

- ✔ Eigenverantwortlich betreust Du Dein Vertriebsgebiet und entwickelst es strategisch weiter
- ✔ Du berätst und betreust unsere Kunden persönlich und baust langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf
- ✔ Neue Marktpotenziale erkennen, Neukunden gewinnen und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten erschließen
- ✔ Mit Deinem Know-how rund um den Arbeitsschutz berätst Du unsere Kunden und entwickelst passende Lösungen für ihre Anforderungen
- ✔ Du erkennst Cross- und Upselling-Chancen und präsentierst unsere Produkte und Dienstleistungen überzeugend
- ✔ Die Umsatz-, Wachstums- und Ertragsziele deines Vertriebsgebietes hast Du stets im Blick und arbeitest aktiv daran, sie zu erreichen
- ✔ Im engen Austausch mit unserem Vertriebsinnendienst und den Fachabteilungen sorgst Du für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- ✔ Mit Deinen eigenen Ideen und der Umsetzung von Verkaufs- und Marketingaktionen bringst Du unseren Vertrieb aktiv voran

DEIN PROFIL

- ✔ Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- ✔ Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Außendienst
- ✔ Branchenkenntnisse im Bereich Arbeitsschutz sind von Vorteil
- ✔ Unternehmerisches Denken und ein gutes Gespür für Markt- und Geschäftspotenziale
- ✔ Eine selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- ✔ Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- ✔ Eigeninitiative, Durchsetzungsvermögen und die Motivation, etwas zu bewegen

BEWIRB DICH JETZT!

Ansprechpartner für die Bewerbung: Klaus Struffert · (02571)16-280 · karriere@carlnolte.de
Online-Bewerbung: nolteteam.de/gvl-1