

Technical Sales Consultant* Germany

Unser Mandant ist ein weltweit agierendes schwedisches Unternehmen mit knapp 60 Mitarbeitern. Mit seinem überzeugenden Produktportfolio im Hochwasserschutz und der Regen- und Abwasserbranche hat unser Mandant es sich zur Aufgabe gemacht, Menschen und Gemeinden vor Überschwemmungen und anderen Gefahren zu schützen. Seit 2018 ist das Unternehmen auch in Deutschland mit einer wachsenden Vertriebsmannschaft tätig und verzeichnet hier vor allem im kommunalen und industriellen Sektor ein kontinuierliches Umsatzwachstum.

Für den weiteren Auf- und Ausbau in den Segmenten Großhandel und Bauwesen, suchen wir eine dynamische sowie beratende Vertriebspersönlichkeit mit technischem Know-how. Sie unterstützen zudem die Kollegen bei der Betreuung der Bestandskunden im kommunalen Bereich und treiben dieses Geschäftsfeld weiter voran.

Ihre Aufgaben:

- Sie sind vorrangig für den Vertrieb der Produkte und Lösungen im Großhandel der Wasser- und Landwirtschaft sowie dem Bauwesen verantwortlich
- Sie erschließen neue Absatzmöglichkeiten in den vorgenannten Märkten
- Eine Hauptaufgabe ist es, die Anforderungen der Kunden genau zu analysieren. Auf Basis Ihrer technischen Expertise entwickeln Sie maßgeschneiderte Lösungen und bieten den Kunden eine optimale Beratung
- Sie übernehmen die Planung und Umsetzung von Projekten in enger Zusammenarbeit mit den Kunden. Von der Spezifikation bis zum Kauf sorgen Sie für einen erfolgreichen Projektablauf in Zusammenarbeit mit den skandinavischen Produktionsstätten und internen Schnittstellen
- Als kompetenter Ansprechpartner* vertreten Sie das Unternehmen unseres Mandanten bei Präsentationen vor Bauunternehmen, Großhändlern und Kommunen

Ihre Qualifikation:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Erste bis mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb
- Bereitschaft zu einer regionalen bis nationalen Reisetätigkeit
- Ausgezeichnete Kenntnisse in MS Office und einem CRM-Tool
- Sehr gute Englischkenntnisse (vice versa deutsch) in Wort und Schrift

Herausfordernde Aufgaben und Projekte in einem wachsenden, mittelständischen Unternehmen warten auf Sie!

Interesse?

Dann freuen sich die Personalberater, Frau Viviane Kuhlmann und Frau Juliane Wefers, auf Ihren Anruf. Auch wenn Sie bisher noch nicht konkret an einen Wechsel gedacht haben, wollen wir gern das Gespräch mit Ihnen aufnehmen. Ihre Bewerbungsunterlagen mit dem derzeitigen Jahresgehalt und der Kündigungsfrist senden Sie bitte unter der Kennziffer 1212307 an die nebenstehende Adresse. Vertraulichkeit und die Berücksichtigung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

***Der Mensch zählt, nicht das Geschlecht!**

Unser Kunde setzt auf Vielfalt, lehnt Diskriminierung ab und denkt nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

Einsatzort

Süddeutschland oder
Nordwestdeutschland oder
Gesamtdeutschland

Beschäftigungsart

Vollzeit, Homeoffice

Eintrittstermin

a.s.a.p.

Highlight

Mitgestaltung in einem wachsenden Unternehmen und die Möglichkeit, einen bemerkenswerten Beitrag zum Umweltschutz leisten zu können

bewerber@wefersundcoll.de

T +49 441 / 77919 - 11

Wefers & Coll. Unternehmer-
beratung GmbH & Co. KG
Unter den Eichen 26
26122 Oldenburg