



In der Branche Metall- und Stahlbau sehen Sie Ihre Zukunft? Sie möchten Ihr technisches Know How mit einer vertrieblichen Aufgabe kombinieren? Dies können Sie bei unserem Kunden realisieren.

Unser Kunde ist ein mittelständisches, international tätiges Unternehmen im Bereich der hochverschleißfesten Spezialbeschichtung.

Sie möchten Ihr Know-how bei einem der Marktführer in Deutschland einsetzen und das Unternehmen mit Ihren Ideen voranbringen?

Dann werden Sie jetzt Teil dieses erfolgreichen Teams und bewerben sich jetzt in **Festanstellung** zur Direktvermittlung als:

Technischer Außendienstmitarbeiter m/w/d

KENNZIFFER 15072/1

Art: Vollzeit | **Unternehmensbereich:** Vertrieb

Darauf können Sie sich freuen:

- Flexible Arbeitszeiten
- 100% Home Office
- Firmenfahrzeug (Audi A4 o.ä.)
- BAV und VWL
- Spannendes und verantwortungsvolles Aufgabengebiet
- Im ersten Jahr Fixum plus Zahlung einer Garantiprovision
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Firmen- und Teamevents

Ihr Aufgabenfeld:

- Betreuung u. technische Beratung der vorhandenen Stammkunden*innen (ca. 80-100)
- Eigenständige Planung und Durchführung der Kundenbesuche in den Postleitzahlengebieten: 01000-19999, 38000-39999, 99000-99999 (Magdeburg, Braunschweig, Teil von Niedersachsen)
- Erschließung neuer Märkte und Umsatzpotentiale
- Gewinnung von Neukunden*innen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Nachverfolgung der Angebote
- Dokumentation (Anfertigung der Besuchsberichte etc.)

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung in einem metallverarbeitenden Beruf (Schlosser*in; Metallbauer*in etc.) oder vergleichbares Studium
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb von Vorteil, aber auch Quereinstieg möglich, wenn technischer Hintergrund aus dem Bereich Stahl und Metallbau vorhanden
- Branchenerfahrung bspw. aus der Zement und Kalkindustrie, Beton- u. Betonsteinherstellung, Steine- u. Erdenindustrie, Energieerzeugung o.ä. vorteilhaft
- Verhandlungssichere Deutsch- und konversationssichere Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft für Kundenbesuche im genannten Vertriebsgebiet (je nach Wohnort 1-2 x pro Woche)

Wir begleiten Sie vertrauensvoll und zuverlässig im Bewerbungsprozess bis zur Festanstellung bei unserem Kunden.

