Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Außendienst

Neukunden gewinnen. Bestandskunden entwickeln. Technische Lösungen verkaufen.

H7 hontechnik ist Spezialist für Honwerkzeuge und Honsysteme. Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die gerne beim Kunden vor Ort ist, neue Geschäftsmöglichkeiten erschließt und langfristige Kundenbeziehungen aufbaut.

Sie müssen noch kein Experte für Hontechnik sein. Entscheidend sind Freude am Vertrieb, technisches Verständnis und Eigeninitiative. Unsere Produkte und Anwendungen lernen Sie im Rahmen einer intensiven Einarbeitung und Produktschulung kennen.

Ihre Aufgaben

- Aktive Akquise von Neukunden und systematische Entwicklung Ihres Vertriebsgebiets
- Persönliche Betreuung und Weiterentwicklung unserer Bestandskunden
- Planung und Durchführung regelmäßiger Kundenbesuche
- Identifikation neuer Kunden, Anwendungen und Verkaufspotenziale
- Technische und kaufmännische Beratung direkt beim Kunden
- Präsentation unserer Produkte und Erarbeitung passender Lösungen
- Begleitung von Angeboten bis zum erfolgreichen Abschluss
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und Branchenentwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst und Technik sowie Teilnahme an Messen

Ihr Profil

- Erfahrung und Freude im Vertrieb, idealerweise im technischen Außendienst
- Technisches Verständnis und Interesse an Fertigung und Metallbearbeitung
- Branchenkenntnisse in Zerspanung, Werkzeugtechnik, Maschinenbau oder industrieller Fertigung sind von Vorteil
- Freude an aktiver Neukundenakquise sowie Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit innerhalb Ihres Vertriebsgebiets
- Führerschein Klasse B, gute Deutschkenntnisse; Englischkenntnisse sind von Vorteil

Spezielle Kenntnisse in der Hontechnik setzen wir nicht voraus. Die notwendige Produkt- und Anwendungsschulung erhalten Sie von uns.

Das bieten wir Ihnen

- Eine echte Außendienstposition mit viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Einen bestehenden Kundenstamm mit zusätzlichem Entwicklungspotenzial
- Intensive Einarbeitung und umfassende Produkt- und Anwendungsschulung
- Direkte Unterstützung durch Vertriebsinnendienst und Technik
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Erfolgsorientierte Vergütung, Firmenwagen und moderne Arbeitsmittel
- Eine langfristige Perspektive in einem spezialisierten technischen Unternehmen

Sie sind gerne beim Kunden?

Sie bauen gerne persönliche Kontakte auf, gewinnen neue Kunden und möchten Ihr Vertriebsgebiet eigenverantwortlich entwickeln? Dann möchten wir Sie kennenlernen.

Kontakt und Bewerbung

H7 hontechnik GmbH
Stefan Flachenecker
Benno-Strauß-Str. 5 · Gewerbepark Süd – im complex
90763 Fürth

Telefon: +49 (0)911 76611003
E-Mail: flachenecker@h7-hontechnik.de
www.h7-hontechnik.de