

Sales Manager im Außendienst (m/w/d)

Im Raum Hessen und Rheinland-Pfalz

Im Raum
Hessen und
Rheinland-Pfalz.



IHRE AUFGABEN:

- Beratung und selbständige Weiterentwicklung der Bestandskunden nach Marktpotential, sowie Neukundenakquise
- Regelmäßige Kundenbesuche im Vertriebsgebiet zur gezielten Entwicklung des Suer Produktportfolio
- Entwicklung und Umsetzung von innovativen Vertriebs- und Verkaufsförderungsstrategien
- Kontinuierliche Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Ableitung von Strategien und Maßnahmen zur Potenzialausschöpfung
- Gemeinsame Maßnahmen zur Absatzförderung mit dem Produktmanagement
- Regelmäßige Bewertung der Kennzahlen der Kunden in Ihrem Verkaufsgebiet (Umsatz, Ertrag, Wettbewerb, etc.) sowie Einleitung korrigierender Maßnahmen bei Soll-/Ist-Abweichungen
- Budget Planung und Überwachung in Abstimmung mit dem Vorgesetzten
- Aufbau und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen in Ihrem Verkaufsgebiet
- Eigenständige Besuchsplanung
- Bedienung des CRM

IHR PROFIL:

- Kaufmännische oder technische Ausbildung
Auch ein Quereinstieg ist möglich
Erfahrung im Außendienst ist keine zwingende Voraussetzung.
- Überzeugendes Auftreten, Organisations- und Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft, Kundenbegeisterung und Freude am Verkaufen
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie technisches Interesse
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen und Erfahrung im Umgang mit einem CRM-System

Entscheiden Sie sich für eine berufliche Zukunft voller spannender Aufgaben und Herausforderungen!

Bei Fragen können Sie uns gerne unter der unten stehenden Adresse kontaktieren. Ihre aussagekräftigen Bewerbungen können Sie bitte an folgende Adresse, vorzugsweise per E-Mail, senden.

Bitte nennen Sie in der Bewerbung Ihren Gehaltswunsch.

WIR BIETEN:

- Einen Arbeitsplatz in einem jungen, dynamischen Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Teamspirit im gesamten Unternehmen und ein familiäres Miteinander im Unternehmen
- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgaben bei hoher Selbstständigkeit und kurzen Entscheidungswegen
- Firmen-Pkw (auch zur privaten Nutzung)
- Modernes Kommunikationsequipment.
- Finanzielle Zusatzleistungen (z.B. betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss Gesundheitsvorsorge, etc.), Jobrad und weitere Benefits
- Zugang zum Onlineportal „Likeminded“ zur Förderung der mentalen Gesundheit
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Sorgfältige, fundierte Einarbeitung und fortwährende Produktschulungen.
- Regelmäßige Mitarbeiterveranstaltungen

Zur Jobübersicht:



Suer Nutzfahrzeugtechnik GmbH & Co. KG
Frau Julia Suer
Handelsstr. 5
42929 Wermelskirchen
Telefon: 02196 946-207
E-Mail: bewerbung@suer.de

