

Account Manager im Außendienst (m/w/d) Baden-Württemberg und Schweiz

Haben Sie Freude am persönlichen Kontakt und entdecken gern neue Möglichkeiten? Dann lernen Sie Bentlage kennen!

Unsere Aufkleber und Labels machen Produkte sichtbar, verständlich und unverwechselbar. Wir entwickeln, produzieren und verkaufen hochwertige Lösungen für Produktkennzeichnung, Labelling, Sicherheit und Dekoration, hergestellt in verschiedenen Druckverfahren.

Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen, etwa Maschinenbau, Automotive, Medizintechnik und Kosmetik sind unsere Partner. Was sie verbindet: Sie schätzen unsere Qualität, unser technisches Know-how und die zuverlässige Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Für unseren Vertrieb im Außendienst suchen wir Menschen, die gern unterwegs sind, Beziehungen aufbauen und unsere Kunden mit passenden Lösungen begeistern. Sie erwartet ein vielseitiger Markt mit spannenden Kontakten und vielen Möglichkeiten.

In Baden-Württemberg suchen wir eine/n

Account Manager im Außendienst (m/w/d)

Das Verkaufsgebiet umfasst die PLZ-Bereiche 70 - 79, 88, 89 und deutschsprachige Schweiz

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Beratung von Industriekunden zu kaufmännischen, technischen und logistischen

Wir bieten

- Flexible Zeiteinteilung und eigene Tourenplanung

Fragestellungen im Bereich Produktdekorationen und Kennzeichnungen

- Erarbeitung der individuellen Lösungen für Ihre Kunden, ggf. mit Unterstützung unseres Anwendungslabors
- Enge Kommunikation mit den Kolleginnen und Kollegen im Innendienst
- Technische (Anwendungs-)Unterstützung bei Ihren Kunden vor Ort
- Akquise von Neukunden
- Produkt- und Unternehmenspräsentationen beim Kunden
- Aktive Weiterentwicklung des Verkaufsgebiets, Ausbau Ihres Kundenstamms
- Dokumentation Ihrer Besuche und Kontakte im CRM/ERP-System
- Operative Umsatzverantwortung und Mitarbeit an Strategien für ein erfolgreiches und nachhaltiges Wachstum im Verkaufsgebiet

- Homeoffice / Mobiles Arbeiten
- Ein partnerschaftliches Team, fundierte Einarbeitung und regelmäßige Trainings
- Überdurchschnittliche Vergütung mit ungedeckelter Provision und Festgehalt für die ersten zwei Jahre.
- Urlaubs-, Weihnachtsgeld
- Zuschüsse zur Kita-Betreuung, OGS, Klassenfahrten
- Fitnessprämie
- Neutrales Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung und moderne Arbeitsmittel.
- Gemeinschaftsevents
- Wertschätzende Unternehmenskultur eines erfolgreichen Familienunternehmens

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung oder technische/ gestalterische Ausbildung, zum Beispiel im technischen Produktdesign, Kunststoffbereich, Verpackungs- oder Drucktechnik – oder vergleichbar
- Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsintensiver Produkte B2B
- Verkaufstalent mit technischem Verständnis
- Erfolgsorientierte und gut organisierte Arbeitsweise
- Praktische Erfahrung mit CRM-Software
- Sichere und überzeugende Kommunikation – persönlich, schriftlich und digital (auch auf Englisch)
- Verbindliches und überzeugendes Auftreten
- Sie besitzen einen gültigen Führerschein und sind gerne unterwegs
- Wohnort im Verkaufsgebiet

Das Angebot passt zu Ihrem Profil?

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung. Bitte laden Sie Ihre Unterlagen hoch, mit Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung

Jetzt bewerben

Über onlyfy

Die NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH entwickelt eine cloud-basierte E-Recruiting Lösung für Unternehmen aller Größen. Das machen wir im Herzen Europas - genauer gesagt, in Wien. Gegründet im Jahr 2014 arbeitet unser Team seither mit HR-Abteilungen und Arbeitssuchenden zusammen um zu ermöglichen, dass talentierte Menschen im richtigen Job genau das tun können, was sie lieben und was ihnen am besten liegt.

Kontakt

Mr Sascha Tölke
Tel.: +49 521 782 214
E-Mail: bewerbung@bsb.eu

NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH
Schottenring 2-6, 1010 Wien
onlyfy.io

