

Stellenbeschreibung

Vertriebsmanager im Außendienst (m/w/d) Region Hamburg/Schleswig Holstein

Unternehmen:

Unser Klient, ein traditionsreiches Familienunternehmen und führender Markenhersteller der Elektrobranche mit Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen, hat sich auf die Entwicklung und die Herstellung von Produkten aus der Elektroinstallations- und Gehäusetechnik spezialisiert. Mit seinem umfangreichen Programm von über 6.000 Artikeln ist es seit über 100 Jahren stets auf dem Stand neuester Technik. Für eine Nachfolgeregelung in der Region Hamburg/Schleswig Holstein beraten wir ihn bei der Suche nach einem Vertriebsmanager im Außendienst.

Aufgaben:

- Betreuung und Weiterentwicklung eines bereits bestehenden Kundengebietes mit dem Schwerpunkt Elektrofachgroßhandel und Elektrohandwerk sowie alle weiteren Zielgruppen der Distribution
- Systematische Vorvermarktung bei Großinstallateuren, Industrie (Betriebs- und Anlagentechnik) Elektroplaner
- Akquise von Neukunden und Projekten sowie Erschließung neuer Absatzmärkte bzw. Geschäftschancen, z. B. Schaltanlagenbauer, OEM-Kunden
- Technische Beratung, Produktpräsentationen und Schulungen, Transport von Differenzierungsmerkmalen
- Kontinuierliche Beobachtung der Markt- und Wettbewerbssituation sowie der kaufentscheidenden Faktoren unserer Kunden
- Markteinführung von neuen Produkten/Produktlinien
- Unterstützung und Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen in Zusammenarbeit mit unserem Technischen Vertrieb im ID
- Kontinuierliche Zusammenarbeit mit unserem marktnahen Produktmanagement als Beitrag zur Innovationsfähigkeit unseres Unternehmens
- Aktive Teilnahme an Messen und Kundenveranstaltungen

Kandidatenprofil:

- Erste Vertriebserfahrung im Außendienst in der Baubranche
- Technische Ausbildung, idealerweise elektrotechnisch, gerne mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Organisationsvermögen und gutes Zeitmanagement
- Durchsetzungsfähigkeit und Abschlussorientierung
- Sicheres und freundliches Auftreten, kontaktfreudig und kommunikationsstark
- Verhandlungstalent und diplomatisches Geschick
- IT-Kenntnisse in MS-Office und CRM-Systemen
- Hohe Reisebereitschaft

Ihre Ansprechpartnerin für diese Stelle ist **Yasmin Köhler** unter 0621/410739 41.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Sie Ihren nächsten Karriere-sprung aktiv vorantreiben möchten, dann bewerben Sie sich direkt unter bewerbung@metropolheads.de.