



Unser Auftraggeber ist ein Full-Service Ladenbauer von der Planung bis zur Schlüsselübergabe. Das familiengeführte mittelständische Unternehmen mit eigener Produktion betreut seit über 40 Jahren eine Vielzahl von namhaften und großen Kunden. Für den weiteren Aufbau und zur Betreuung der Kunden hauptsächlich aus dem Gesundheitswesen suchen wir im Zuge der Nachfolgeregelung

Vertrieb Außendienst Süddeutschland (m/w/d) – (PLZ 6-9)

Eine abwechslungsreiche, herausfordernde, spannende und von hoher Selbstständigkeit geprägte Aufgabe (Arbeit im Home-Office)

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche proaktive Akquise von Neukunden im Bereich des Gesundheitswesens: Sanitätshäuser, Apotheken, Ärzte sowie die Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Selbstständige Betreuung und Pflege der Bestandskunden, Ausbau der Kundenbeziehungen
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Erste Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen, technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office
- Koordination von Vertriebsprojekten bezüglich des kompletten Prozesses (Akquise, Angebot, Abschluss)
- Unterstützung bei der Bearbeitung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV's und der jeweiligen Kalkulationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen, Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien
- Teilnahme an Messen / Events und Kongressen

Ihr Profil

- Gutes technisches Verständnis und allgemeine betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind notwendig
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern ist wünschenswert, idealerweise im Ladenbau, es können jedoch auch „Branchenhopper“ aus dem Gesundheitswesen sein
- Marktkenntnisse im Bereich Gesundheitswesen sind von Vorteil
- Erfahrung in der Projektkoordination
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer, Freude und „Biss“ bei der Kundenakquise
- Bodenständig und offen, ausgestattet mit einer guten Kommunikationsfähigkeit
- Gewohnt, strukturiert zu arbeiten, aber auch geschickt im Verhandeln und durchsetzungsfähig
- Reisebereitschaft

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem national agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennenlernen. Sie mögen flache Hierarchien, ein wertschätzendes, familiäres Umfeld und einen hohen Gestaltungsspielraum? Dann erst recht! Ein ansprechendes Gehalt + ein Kfz auch zur privaten Nutzung runden das Angebot optimal ab. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TA190.02 an tom.albers@personalpotential.de



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
Büro Bad Schwartau
Tom Albers
tom.albers@personalpotential.de