



Als Mitarbeiterin setze ich alles daran, für meine Kunden die beste Lösung zu finden.

KUNDENNÄHE + WEITBLICK

Als Mensch bietet mir das Familienunternehmen beste Perspektiven. Das ist meine Formel für Zufriedenheit.

Unser Auftraggeber, die Endress + Hauser GmbH, ist einer der etabliertesten Anbieter im Bereich der Messtechnik. Das nach wie vor eigentümergeführte Unternehmen mit eigenem Sitz in Österreich liefert seit Jahrzehnten hoch qualitative Produkte und steht für eine langfristige und kollegiale Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Die Mitarbeiter des Unternehmens werden als das besondere Asset angesehen, die auch auf der Kundenseite den besonderen Unterschied machen. Im Zuge einer geordneten Nachfolgeregelung suchen wir für das Vertriebsgebiet "Westösterreich" (Vorarlberg, Tirol, Salzburg) einen engagierten, technisch versierten sowie loyalen Mitarbeiter im

Verkauf-Außendienst (m/w), Endress + Hauser Messtechnik, Westösterreich

Branche:

Messtechnik

Zielgruppe:

Metall-, Öl-, Chemie- und Pharma-Industrie, Lebensmittelbranche

Gehalt:

ab € 55.000,- brutto/Jahr Fixum zuzüglich einer Erfolgsprämie

Kennwort:

Endress + Hauser AD

Wir wollen

- eine abgeschlossene technische Ausbildung (Elektrotechnik, Elektronik, Mechatronik, Automatisierungstechnik)
- entweder bereits Erfahrungen in einer klassischen Vertriebsaufgabe oder auch gerne einen Techniker, der sich erfolgreich in den Außendienst entwickeln möchte
- keinen Verkaufskeiler, sondern eine Persönlichkeit die eine langfristige, technische, und lösungsorientierte Kundenberatung durchführen will
- ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und ein ausgezeichnetes Auftreten
- einen Mitarbeiter, der sich mit dem Unternehmen identifizieren kann und langfristig erfolgreich tätig sein will
- eine strukturierte, professionelle Vorgehensweise am Markt
- eine gute Dokumentation im CRM-System (Sales Force)
- eine professionelle Übernahme aller Kunden im Gebiet (vom Großkonzern bis hin zu Kleinkunden)
- einen Wohnort im Vertriebsgebiet mit hoher Reisebereitschaft und Home-Office.

Sie wollen

- in einem erfolgreichen, eigentümergeführten Großunternehmen langfristig arbeiten
- eine breite Bestandskundenbasis übernehmen und vom aktuellen Verkäufer eine geordnete Übergabe erhalten
- zudem eine strukturierte und zielgerichtete Neukundenakquise durchführen und langfristige Kundenbeziehungen auf- und weiter ausbauen
- Ihre Routenplanung selbstständig durchführen und ca. vier Tage die Woche im Vertriebsgebiet unterwegs und bei Ihren Kunden sein
- einen starken Vertriebspartner im Innendienst, der Sie in sämtlichen Kundenbelangen unterstützt, damit Sie Ihre Zeit möglichst effizient und effektiv nutzen können
- beim Kunden eine technisch kompetente und fundierte Beratung durchführen und dabei auf Ihre bisherigen Erfahrungen zurückgreifen
- ein attraktives Gehaltspaket mit Prämienmöglichkeit und einen neutralen Dienstwagen, der Ihnen auch zur Privatnutzung zur Verfügung steht.

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb

Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH & Co KG
Stempfergasse 3, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at