

Arbeitgeberleistungen:

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Team
- Attraktive Vergütung und leistungsorientierte Prämien
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Umfangreiche Einarbeitung und regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Moderne Arbeitsausstattung und -bedingungen

Mitarbeiter im Vertriebsaussendienst (m/w/d)

(4)

 Standort: Bad Krozingen  Anstellungsart(en): Vollzeit  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zweck und Ziel der Stelle

Unser Kunde ist ein führender Anbieter im Bereich modularer Raumsysteme und sucht zur Unterstützung des Vertriebsteams einen engagierten Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst in der Region Baden-Württemberg (Gebiet kann in Absprache definiert werden). In dieser Rolle sind Sie maßgeblich am Aufbau und an der Pflege enger Kundenbeziehungen beteiligt und tragen somit zur Steigerung der Kundenzufriedenheit bei unseren Bestands- und Neukunden bei. Bitte beachten Sie, dass es sich hierbei um eine Personalvermittlung in Festanstellung handelt und nicht um Zeitarbeit.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Akquisition von Neukunden und Betreuung bestehender Kunden im Bereich modularer Raumsysteme
- Erarbeitung von individuellen Raumkonzepten und maßgeschneiderten Lösungen für Kunden
- Präsentation unserer Produkte und Dienstleistungen bei Kunden vor Ort
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Abschluss von Verträgen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifizierung von Geschäftspotentialen
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen zur Kundenakquise und -bindung
- Zusammenarbeit mit dem Innendienst und anderen Abteilungen zur Sicherstellung eines reibungslosen Verkaufsprozesses

Fachliche Anforderungen

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise im Bereich Bauwesen oder Immobilienwirtschaft
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst und im Bereich modularer Bau- oder Raumsysteme
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Hohe Kundenorientierung und eigenständige Arbeitsweise
- Reisebereitschaft und Flexibilität
- Sicherer Umgang mit MS Office und idealerweise Erfahrung mit CRM-Systemen
- Führerschein Klasse B

Über uns

- Hans Leutenegger GmbH sucht Talente: Verbinden Sie sich mit einer über 50-jährigen Schweizer Erfolgsgeschichte

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Hans Leutenegger GmbH

Schwarzwaldstrasse 3

79189 Bad Krozingen

Tel: 07633-9393660

[E-Mail: badkrozingen@hansleutenegger.de](mailto:badkrozingen@hansleutenegger.de)

[Impressum](#)