

Technischer Vertrieb (m/w/d) in Vollzeit -

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau unserer Bestandskunden
- Qualifizierung von Neukundenanfragen
- technische Beratung und Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen
- Pflege unseres Vertriebstools
- intensive Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst, Anwendungstechnik und Labor

Ihr Profil:

- technische und/oder kaufmännische Ausbildung/Studium und ein sehr gutes technisches und kaufmännisches Verständnis
- Interesse am Vertrieb von technischen Produkten und Dienstleistungen, gerne auch Neueinsteiger im Vertrieb
- hohes Maß an Kundenorientierung sowie Freude an der Arbeit im Team
- sicheres und kundenorientiertes Auftreten, Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungs- und Verkaufsgeschick
- Flexibilität sowie Reisebereitschaft
- verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Was Sie erwartet:

- dauerhaftes Arbeitsverhältnis mit Weiterentwicklungsperspektiven
- verantwortungsvolle Aufgaben und eigenständiges Arbeiten
- attraktives Arbeitsumfeld in einem jungen, dynamischen Team
- leistungsgerechte Vergütung
- Dienstwagen
- betriebliche Altersvorsorge
- individuelle Weiterbildungen und Schulungen