



AUSSERDIENSTLER ([Sitz im Region Hannover](#))

Ein multinationaler Industriekonzern sucht für sein Managementteam einen Verantwortlichen für ein Vertriebsbüro in Deutschland.

Der/die erfolgreiche Bewerber/in wird pro-aktiv und kreativ mit der Handelspolitik in diesem Gebiet umgehen, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und so zur Expansion im Land beizutragen.

Über uns:

Es ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Herstellung und im Vertrieb von Nieten und Einpressmuttern und bietet Komplettlösungen für die Bereiche Industrie, Automobil, Bauwesen und erneuerbare Energien an. Seit seiner Gründung vor mehr als drei Jahrzehnten hat das Unternehmen ein kontinuierliches Investitionsprogramm mit der Entwicklung eigener technologischer Innovationen durchgeführt, die in einigen Fällen einen echten Meilenstein in der Technologie der Verbindungselemente darstellen. Dieser Erfolg basiert auf einer effizienten Organisation und einem dynamischen und unternehmerischen Management.

Wir bieten einen kompletten Service: von Design und Engineering für maßgeschneiderte Lösungen, Produkten und Werkzeugen für die Reparatur bis hin zu Reparaturen, Tests und Beratung.

Heute verfügen wir über Produktionsstätten auf drei verschiedenen Kontinenten, sind in 10 Ländern vertreten und beschäftigen weltweit über 400 Mitarbeiter. Wir verfügen über ein ausgedehntes Handelsnetz, das aus neun Delegationen und zahlreichen Vertragshändlern und Händlern besteht. Mit Kunden in mehr als 60 Ländern ist das Unternehmen eine Referenzmarke auf den Märkten, auf denen es tätig ist.

Hauptfunktionen:

- Ausarbeitung von Strategien für die Großkunden auf geografischer Ebene und deren Einbindung in den Verkaufsplan des entsprechenden Sektors.
- Aufbau und Entwicklung von Partnerschaften mit lokalen Händlern und Einzelhändlern von Verbindungselementen.
- Häufige Besuche bei Endkunden gemäß den Vorgaben der Geschäftspolitik des Unternehmens, um die Produkt- und Dienstleistungspalette zu fördern.
- Gewinnung neuer Kunden im Industriesektor durch Marketingaktivitäten.
- Unterstützung der Kundendienstabteilung, um optimale Verkaufsergebnisse zu erzielen.
- Kontrolle und Gewährleistung der Anwendung der in den Verträgen mit den Kunden vereinbarten Bedingungen.
- Einholung von technischer Beratung bei den Kunden.
- Erstellung von kommerziellen Angeboten und praktischen Vorführungen beim Kunden.
- Erstellung von Berichten für die Entscheidungsfindung, Kontrolle von unbezahlten Rechnungen, Änderungen der Geschäftsbedingungen, Lieferfristen.



REMACHES · RIVETS · BLIND RIVETS · BLINDNIETE · REBITES

- Aktive Teilnahme an Messen als Aussteller oder Besucher.
- Verwaltung, Kontrolle und Analyse der Verkäufe in Zusammenarbeit mit dem Sales Team Manager, dem Accounting Manager und dem Geschäftsführer.
- Verwaltung von Ansprüchen von Kunden, die kommerzielle Unterstützung benötigen. Sie orientieren und leiten sie in den richtigen Kanal für die Lösung.
- Sicherstellen, dass das Verkaufsteam über die richtigen Kundeninformationen verfügt.

Job-Anforderungen:

- Vertrieb / Marketing / Ingenieurwissenschaften.
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Verwaltung von Konten in der Verbindungselementebranche sind erforderlich.
- Wohnsitz in Norddeutschland.
- uneingeschränkte Bereitschaft zu häufigen Reisen, erforderlichenfalls auch mit Übernachtungen außerhalb des Wohnorts.
- Erforderliche Sprache: Deutsch & Englisch/Spanisch

Wünschenswerte Qualifikationen:

- Strategischer Denker mit einer ausgeprägten kommerziellen Vision.
- Organisatorische Fähigkeiten.
- Verhandlungsgeschick.
- Starker Aufbau von internen und externen Kundenbeziehungen.
- Verantwortungsbewusstsein.
- Teamfähigkeit.

Wir bieten:

- Eingliederung in ein multinationales Unternehmen mit großen Möglichkeiten der beruflichen Entwicklung in Deutschland, aber auch international.
- Unbefristeter Vertrag nach der Probezeit.
- Festes und variables Gehalt mit monatlicher Kostenerstattung.
- Firmenwagen für geschäftliche Aktivitäten.
- Laptop und Mobiltelefon für Geschäftszwecke.
- Die Bewerber/innen, die in Industriegebieten wohnen (zB Stuttgart), haben die Möglichkeit in Homeoffice zu arbeiten.

* Die Interessierte sollten ihren Lebenslauf in englischer Sprache an den folgenden Emailadresse einreichen:

- Konrad Kohne Konrad.Kohne@clairejoster.com
- Seyma Ozalp Seyma.Ozalp@clairejoster.com