

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Gebietsverkaufsleiter Süd-West im Außendienst (m/w/d)

Unser Angebot:

- Neben einem erfolgsorientiert ausgelegten Einkommen mit fixem und variablem Anteil erhalten Sie zudem einen Dienstwagen, den Sie auch privat nutzen können. In der Einarbeitungszeit erhalten Sie ein garantiertes Festgehalt
- Sie bekommen einen Mitarbeiterrabatt auf alle Produkte aus unserem Sortiment
- Flexible Arbeitszeiten mit 30 Tagen Urlaub
- Eine motivierende Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen und viel Freiräumen, sowie eine umfassende Einarbeitung in das Aufgabengebiet
- Ein langfristiger und sicherer Arbeitsplatz in einem expandierenden, mittelständischen Unternehmen mit Zukunft
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Individueller Gestaltungsspielraum sowie Planungssicherheit bei der Vereinbarkeit beruflicher und privater Anforderungen
- Unterstützung erfahren Sie durch unser engagiertes Team aus Innendienst und unseren Profis in der Anwendungs- und Servicetechnik

Ihre Aufgaben:

- Fachlich kompetente und partnerschaftliche Betreuung unserer Bestandskunden, sowie aktive Neukundenakquise im Verkaufsgebiet
- Sie beobachten kontinuierlich die Marktentwicklung und den Wettbewerb und identifizieren Marktpotenziale
- Aus- und Aufbau der Marktposition des Kerngeschäftes, sowie im Bereich der Kommunaltechnik
- Reporting an die Vertriebsleitung und Erfüllung der Vertriebsziele
- Entwicklung und Durchführung von regionalen Marketingmaßnahmen und Vorführungen, gemeinsam mit den Fachhändlern vor Ort
- Teilnahme an Messen, Kundenveranstaltungen, Events und Sales-Meetings

Ihr Profil:

- Sie verfügen über einen Abschluss im kaufmännischen Bereich und haben ein hohes Maß an technischem Verständnis oder Sie sind gelernter Techniker (m/w/d) mit kaufmännischem Verständnis
- Sie haben Erfahrung im Außendienst und zählen Neukundenakquise zu Ihren Stärken
- Sie sind ein Organisationstalent, können eigenverantwortlich arbeiten und haben eine hohe Reisebereitschaft
- Sie besitzen gute Kenntnisse in MS Office und CRM-Systemen
- Sie sind ein hervorragender Netzwerker. Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und großes Verhandlungsgeschick zeichnen Sie ebenso aus, wie die Leidenschaft für den Verkauf technisch anspruchsvoller Produkte
- Sie haben einen Führerschein der Klasse B und Ihr Wohnort liegt möglichst im Verkaufsgebiet

Wenn Sie bereit sind, Ihre Zukunft in die Hand zu nehmen und uns mit Ihrem Engagement zu unterstützen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Schicken Sie diese, mit Ihrer Gehaltsvorstellung, bitte an Personalabteilung@sabo-online.com.

SABO-Maschinenfabrik GmbH

Thomas Klaas, Personalabteilung
02261 704 110

Auf dem Höchsten 22, 51645 Gummersbach

Die SABO-Maschinenfabrik GmbH in Gummersbach bei Köln, gehört zu den führenden europäischen Herstellern von innovativen und hochwertigen Rasen- und Landschaftspflegeprodukten. SABO beschäftigt ca. 80 Mitarbeiter/innen und bedient ihre Kunden in über 25 Ländern mit Benzin- und Akkumähern sowie akkubetriebenen Gartengeräten und Kommunaltechnik. Unsere starke Marktposition als deutscher Traditionshersteller erreichen wir insbesondere durch die hohe Qualität unserer Produkte und unseren hohen Markenwiedererkennungswert.

