

Verkaufsspezialist für „Industrie-, Schnellauftore und Verladestysteme“ (all genders) Metallbau, Generalunternehmer, Verkaufsgebiet „Ostösterreich“

Unser Auftraggeber ist Teil des weltweit führenden Anbieters von **automatischen Tür- und Torsystemen** sowie **Verladestystemen**. Die **österreichische Gesellschaft mit Sitz in Schwechat** und Niederlassung in Oberösterreich **berät, verkauft, montiert** und **serviciert Eingangslösungen** und ist mit über 100 MitarbeiterInnen einer der **Marktführer Österreichs**.

Im Zuge einer Nachfolge- und Wachstumsstrategie suchen wir für **Niederösterreich Süd & Burgenland** zum ehestmöglichen Eintritt eine **dynamische, proaktive** und **abschlussstarke** Persönlichkeit für den

Technischen Vertrieb (m/w/d) von Sektionaltoren, Schnellauftoren und Verladestrampen im Verkaufsgebiet „Ostösterreich“.

Sie sind für den **aktiven Verkauf**, den **Ausbau** und die **Festigung** der **Geschäftsbeziehungen der Sparten „Endkunden, Generalunternehmer, Metallbauer...“** zuständig und sollten **bereits Erfahrung im technischen Vertrieb (idealerweise Torsegment)** vorweisen können.

Ihre Aufgaben:

- ✓ **Kundenspezifische und lösungsorientierte Beratung und Verkauf** von
 - **Industrietoren (Sektional- und Rolltore)**
 - **Schnellauftoren**
 - **Verladestystemen (Anpassrampen, Torabdichtungen, Ladehäuser,...)**
- ✓ **Betreuung der Bestandskunden und Entwicklung Neugeschäft:**
 - **Bedarfserhebung und systematisches Nachfassen**
 - **Aktivierung, Aufbau und Vertiefung von eigenen, bestehenden Kundenkontakten**
- ✓ **Erarbeitung spezifischer Produkt- und Systemlösungen**
- ✓ **Technische und kaufmännische Klarstellung** bis zur professionellen **Übergabe** an das **Projektteam**
- ✓ **Laufende Analyse und Beobachtung des Marktes**
- ✓ **Strategische Aktivitäten** in Ausrichtung der Team- und Konzernziele

Ihr Profil:

- ✓ **Mind. 3 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb (idealerweise Torsegment, Gebäudetechnik)**
- ✓ **Abgeschlossene technische (idealerweise Mechatronik) oder kaufmännische Ausbildung**
- ✓ **Fundierte technisches Grundverständnis**
- ✓ **Gutes Auftreten, hervorragende kommunikative Fähigkeiten**
- ✓ **Kundennähe in Verbindung mit ausgeprägter Abschluss-Stärke**
- ✓ **Hohes Maß an Ziel- und Lösungsorientierung, Flexibilität und Eigenständigkeit**
- ✓ **Solide IT-Kenntnisse, Erfahrung mit CRM Systemen von Vorteil**

Perspektiven:

- ✓ **Es erwartet Sie eine eigenverantwortliche Tätigkeit** bei einem der **Marktführer in seinem Segment** mit **hohem Wachstumspotential**.
- ✓ **Für diese Position ist ein attraktives und marktkonformes Jahresbruttogehalt von € 70.000,-** (bestehend aus **Fixgehalt & Provisionsregelung**) budgetiert, mit der **Bereitschaft zur Überzahlung**.
- ✓ **Geboten wird außerdem ein Firmen-PKW mit Privatnutzung** sowie **IT-/ Homeoffice-Ausstattung**.
- ✓ **Dauer der Einschulung 3 Monate – Kompetenzentwicklung** ist unserem Auftraggeber wichtig!

Sie sind ein **Vertriebstalant mit hoher Eigeninitiative, positivem Auftreten, Willen zum Erfolg** und erfüllen die geforderten Qualifikationen? Dann freuen wir uns auf Ihre **aussagekräftige Bewerbung mit aktuellem Foto und Motivationsschreiben** personal@flach-barfigo.at