Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Menschen und Unternehmen erfolgreich zusammenbringen - das ist unsere Leidenschaft! Als moderne und etablierte Personalberatung mit Sitz in Kiel setzt pariter auf persönliche Beratung, langfristige Partnerschaften und passgenaue Lösungen. Mit langjähriger Praxiserfahrung, einem starken Netzwerk und einer wertschätzenden Zusammenarbeit stehen wir Ihnen zur Seite - zuverlässig, persönlich und auf Augenhöhe.

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d)

(310)

Standort: Oldenburg (Oldb) Anstellungsart(en): Vollzeit

Zweck und Ziel der Stelle

Unser Mandant ist ein **etablierter Top-Player im B2B-Umfeld der Hygienebranche**, der die Entwicklung und Herstellung eigener hochwertiger Produkte mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot verbindet. Mit **Innovationskraft, Qualitätsanspruch und konsequenter Kundenorientierung** hat sich das Unternehmen eine führende Position im Markt erarbeitet. Im Rahmen einer Nachfolgelösung suchen wir Sie im Rahmen einer Direktvermittlung in Festanstellung als **Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)** für das wirtschaftlich erfolgreiche Verkaufsgebiet Ostfriesland, Oldenburger Land sowie das Emsland.

Entwicklungspotential / Perspektiven

Wir von der pariter Personallösungen GmbH begleiten Sie persönlich – vom ersten Gespräch bis zu Ihrem Start in einem Unternehmen, das Sie wirklich weiterbringt.

Vertraulichkeit sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

AUF EINEN BLICK

- **Einsatzort:** Sie betreuen eigenverantwortlich ein attraktives und wirtschaftlich erfolgreiches Vertriebsgebiet in der Region **nordwestliches Niedersachsen** mit den Schwerpunkten **Ostfriesland, Oldenburger Land, Emsland, Grafschaft Bentheim sowie den Regionen Cloppenburg und Diepholz.**
- **Arbeitszeit:** Vollzeit, flexible Arbeitszeiten im Außendienst
- **Das Unternehmen:** Unser Mandant ist ein **wachstumsstarker, mittelständischer Top-Player aus Norddeutschland** mit bundesweiter Präsenz und jahrzehntelanger Erfahrung im B2B-Umfeld. Das Unternehmen verbindet die **Entwicklung und Herstellung hochwertiger Spezialpräparate** mit einem breit aufgestellten Dienstleistungsportfolio für Geschäftskunden unterschiedlichster Branchen.

IHRE BENEFITS

- **Sicher und fair:** Ein unbefristeter Arbeitsvertrag und ein attraktives Vergütungsmodell aus Fixgehalt und Provision bieten Ihnen Sicherheit und gleichzeitig die Möglichkeit, Ihren persönlichen Erfolg unmittelbar mitzugestalten.
- **Das bringt Sie weiter:** Eine intensive Einarbeitung und fundierte fachliche Schulungen bereiten Sie optimal darauf vor, Ihr Verkaufsgebiet

anschließend eigenverantwortlich zu übernehmen.
- **Exklusive Vorteile:** Freuen Sie sich auf vermögenswirksame Leistungen, eine betriebliche Alters- und Krankenversicherung sowie einen Firmenwagen, den Sie selbstverständlich auch privat nutzen können.
- **Beste Perspektiven:** Ein Vertriebsgebiet mit **hohem Verkaufspotenzial** und hervorragenden Entwicklungsmöglichkeiten bietet Ihnen beste Voraussetzungen für **nachhaltigen Erfolg und eine langfristige Perspektive**.

DAS SIND IHRE AUFGABEN

- **Bestand & Neukunden:** Sie betreuen und entwickeln als Sales Manager (m/w/d) Ihren bestehenden Kundenstamm und gewinnen gleichzeitig gezielt neue Geschäftskunden, um das Potenzial Ihres Vertriebsgebietes weiter auszubauen.
- **Beratung & Vertrieb:** Nach einer intensiven Einarbeitung beraten Sie Ihre Geschäftskunden als Fachberater im Außendienst (m/w/d) kompetent zu den Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens und entwickeln passende Lösungen für deren Anforderungen.
- **Verhandlung & Abschluss:** Als kompetenter Ansprechpartner führen Sie Gespräche und Verhandlungen mit Entscheidern unterschiedlicher Hierarchieebenen, erstellen individuelle Angebote und sorgen für eine nachhaltige Kundenbindung.
- **Teamwork & Austausch:** Sie arbeiten eng mit Ihren Kolleginnen und Kollegen im Innen- und technischen Außendienst zusammen und berichten direkt an die Vertriebsleitung in der Unternehmenszentrale.

DAS BRINGEN SIE MIT

- **Vertriebserfahrung:** Sie verfügen über eine kaufmännische oder technische Ausbildung und bringen fundierte Erfahrung im **B2B-Vertrieb** bzw. im **Außendienst** mit.
- **Kommunikationstalent:** Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke, ein sicheres Auftreten und die Fähigkeit, **nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und weiterzuentwickeln**.
- **Vertriebsmentalität:** Sie besitzen eine gute technische Affinität, erkennen **Verkaufspotenziale** und verfolgen Ihre Vertriebsziele mit Eigeninitiative und Abschlussstärke.
- **Mobilität:** Ein gültiger Führerschein sowie die Bereitschaft zu **regelmäßigen Kundenbesuchen innerhalb Ihres Vertriebsgebietes** runden Ihr Profil ab.

Klingt das nach einer interessanten Perspektive? Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Oliver Stübs
Tel.: +49 171/9304336

Abteilung(en): Personalberatung

Art(en) des Personalbedarfs: Direktvermittlung

Impressum