

GGK zählt als mittelständisches Unternehmen zu den führenden deutschen Herstellern hochwertiger Systeme für die vorausschauende Elektroinstallation. Eine schlagkräftige Vertriebsorganisation mit einem Dutzend Standorten in Europa vermarktet unsere überzeugenden Systemlösungen mit nachhaltigem Erfolg. Fachhandel, Verarbeiter und Architekten / Fachplaner kennen und schätzen unser relativ junges Unternehmen als besonders leistungsstarken und flexiblen Partner.

Für die Region Rhein-Neckar (Stuttgart, Kaiserslautern, Mannheim, Würzburg) suchen wir eine/-n

Verkäufer/-in B2B im Außendienst

Als Verkäufer/-in im Außendienst verantworten Sie die Ausschöpfung des Marktpotentials in Ihrer Vertriebsregion gemäß individueller Zielvorgabe sowie das Erreichen vereinbarter Vertriebsziele unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Aufgaben

- Eigenständige aktive Vermarktung des Produktportfolios und Unterstützung unserer Vertriebspartner vor Ort
- Proaktive Betreuung von Kunden, Interessenten und alle weiteren die Kaufentscheidung beeinflussenden Organisationen / Personen wie Planungsbüros, Architekten, Handelsunternehmen, Generalunternehmen etc.
- Maximale Erschließung des Marktpotentials durch Marktbeobachtung, Angebotsverfolgung, Projektvorschau, Verkaufsaktionen, Kundenschulungen und Präsentationen etc.
- Führen von Verkaufsgesprächen und Abschluss von Verträgen in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Laufende und umfassende Kommunikation des Vertriebsgeschehens gegenüber der Vertriebsleitung
- Gezielte Bestands- und Bedarfsermittlung bei Neukunden durch Frei- bzw. Telefonakquise bzw. während Messeveranstaltungen
- Aktives Cross Selling und Nachvermarktung von Sortimentsergänzungen

Ausbildung

Wir erwarten eine abgeschlossene kaufmännische oder elektrotechnische Ausbildung. Ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder der Elektrotechnik wäre von Vorteil, ist aber keine Bedingung. Verkauf soll Ihre Leidenschaft sein.

Kenntnisse

Vertriebserfahrung im Bereich Gebäudetechnik oder für andere erklärungsbedürftige Produkte setzen wir voraus. Weiterhin erwarten wir professionelle Präsentationskenntnisse und geübte Verkaufs- und Verhandlungsstärke. Für die Funktion benötigen Sie EDV-Kenntnisse, Know-how über die gängigen vertriebsunterstützenden Instrumente sowie betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse.

Fähigkeiten

Kundenorientierung, Leistungsmotivation, Teamfähigkeit, Eigeninitiative, Entscheidungsfähigkeit, Verkaufstalent, Ergebnisorientierung

Erfahrung

Ihre vertriebliche Berufserfahrung von mindestens 3 Jahren gestattet Ihnen ein sicheres und überzeugendes Auftreten bei unterschiedlichsten Ansprechpartnern. Als belastungssichere Persönlichkeit mit eigenständig entwickeltem Wissens- und Partnernetzwerk verfügen Sie über klare Ergebnisorientierung, hervorragendes Teamverhalten und hohe Kommunikationsfähigkeit.

Ihre Chance

Wir bieten attraktive Vergütung, vorbildliche Sozialleistungen, moderne Arbeitsplätze und eine außergewöhnliche Unternehmenskultur, die um die Bedeutung eines jeden einzelnen Mitarbeiters weiß. Wenn Sie im Team mit netten Menschen etwas bewegen und gestalten wollen, schicken Sie uns bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Ihrer Verdienstvorstellung. Wir freuen uns auf einen Dialog mit Ihnen!

Kontakt

GGK GmbH & Co. KG
Personalwesen
Gerhard-Grün-Str. 1
35753 Greifenstein

Telefon: +49 2779 9150
Telefax: +49 2779 915100
E-Mail: hr@ggk-online.com
Web: www.ggk-online.com

