



Bereit für den nächsten Karriereschritt?

Unser Kunde

Unser Auftraggeber ist ein führender Hersteller von professionellen Werkzeugen und Verbindungsmaterialien für das Sanitär- und Elektrohandwerk. Das Unternehmen gehört zu einem internationalen Konzern. Es hat das Ziel, gemeinsam mit Kund*innen weltweit bedeutende Infrastrukturprojekte zu realisieren. Am Standort Remscheid erwartet Sie ein bodenständiges Umfeld mit Tarifbindung und einer langfristig ausgerichteten, kollegialen Unternehmenskultur.

Vertriebsmitarbeiter / Sales Representative (m/w/d) – Remscheid

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen das Vertriebsgebiet im PLZ-Bereich 40–59 (Überprüfung erfolgt basierend auf dem Standort des Kandidaten).
- Sie akquirieren Neukunden und bauen bestehende Kundenbeziehungen aus.
- Sie präsentieren Produkte, beraten technisch und schulen Kunden entweder persönlich vor Ort oder remote.
- Sie nehmen an Messen, Roadshows sowie weiteren verkaufsfördernden Maßnahmen teil und repräsentieren dabei die Produkte Ihres Auftraggebers.

- Sie analysieren Markt und Wettbewerb in Ihrem Gebiet und passen Ihre Vertriebsstrategie entsprechend an.
- Sie dokumentieren Kundeninformationen und Aktivitäten im CRM-System und gewährleisten eine transparente und nachvollziehbare Pipeline.

Ihr Profil

Must-have:

- Technische Ausbildung oder Studium (z. B. Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen) oder vergleichbare Qualifikation.
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb oder in einer ähnlichen Vertriebsposition.
- Hohe Affinität zu technischen Produkten sowie Freude an Beratung und Verkauf.
- Sehr gute Deutschkenntnisse und solide Englischkenntnisse für die Arbeit im Konzernumfeld.
- Fundierte Kenntnisse in MS Office und CRM-Systemen sowie die Bereitschaft, etwa vier Tage pro Woche im Vertriebsgebiet zu reisen.

Nice-to-have:

- Erfahrung mit digitalen Vertriebs- und Analysetools sowie Remote-Sales
- Kenntnisse in Elektroinstallation oder Gebäudetechnik
- Überzeugender Auftritt bei Kundenvorträgen und Fachveranstaltungen

Ihre Vorteile

- Unbefristete Festanstellung mit IG-Metall-Tarifvergütung inkl. Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie Sonderzahlungen.
- Dienstwagen zur dienstlichen und privaten Nutzung, Homeoffice möglich.
- Flexible Arbeitszeiten, Dienstreisen im Vertriebsgebiet, selbstständige Tagesplanung.
- Weiterbildung und Entwicklung im internationalen Konzern.
- Zusatzleistungen wie Bike-Leasing, Gesundheitsangebote, Mitarbeiterrabatte.

Interesse geweckt?

Bewerben Sie sich jetzt und starten Sie Ihre Erfolgsgeschichte. Wir von SELECTA freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Jetzt bewerben

Kontakt

SELECTA Professional Solutions GmbH

Prof.-Neugebauer-Weg 1
51688 Wipperfürth

