



HellermannTyton

Herzlich Willkommen bei der HellermannTyton GmbH & Co. KG, einem der führenden Hersteller und Anbieter von Kabelmanagementprodukten. Wir sind stolz darauf, ein Team von mehr als **7.000 Beschäftigten in 40 Ländern** zu sein, die täglich daran arbeiten, unseren gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt und wir sind immer auf der Suche nach motivierten und talentierten MitarbeiterInnen, die unser Team unterstützen möchten. Wenn Sie bereit sind, Ihre Erfahrung und Ihr Talent in einem dynamischen Umfeld einzubringen, um gemeinsam mit uns zu wachsen, dann bewerben Sie sich jetzt!

Wir suchen eine Unterstützung im Vertrieb mit **Wohnort in Baden-Württemberg** als

Gebietsverkaufsleiter Industrie (w/m/d) PLZ-Bereich 7

Ort: [Tornesch](#) | Art der Stelle: [Vollzeit \(40h\)](#) | Eintrittsdatum: [ab sofort](#)

IHRE AUFGABEN

- Betreuung, Beratung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet
- Akquisition von Neukunden sowie Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftspotenziale
- Vertrieb des gesamten Produktportfolios einschließlich kundenspezifischer Lösungen
- Durchführung von Produktpräsentationen, Schulungen und technischen Beratungen
- Erstellung von Angeboten sowie Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Analyse von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen zur Erschließung neuer Absatzpotenziale
- Pflege von Kunden- und Projektdaten im CRM-System sowie regelmäßiges Reporting
- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst und Fachabteilungen zur optimalen Kundenbetreuung

IHR PROFIL

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung mit hoher technischer Affinität
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Außendienst bzw. Vertrieb, idealerweise in der Elektrotechnik oder einem vergleichbaren Umfeld
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und Kundenentwicklung
- Gutes Verständnis technischer Produkte, Anwendungen und Dokumentationen
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung sowie professionelles Auftreten
- Teamfähigkeit sowie Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes und Führerschein Klasse B
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Wohnort im Vertriebsgebiet

WAS WIR BIETEN



Mobiles Arbeiten



Attraktive Vergütung



Flexible Arbeitszeit



Aufstiegchancen



30 Tage Urlaub



Familiäres Betriebsklima



Weiterbildung



Gesundheitsmanagement

IHR ANSPRECHPARTNER

Benn Bölter
Personalabteilung
HellermannTyton GmbH & Co. KG



Jetzt bewerben

www.HellermannTyton.de/karriere