



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 Nordrhein-Westfalen oder Niedersachsen** als

Gebietsverkaufsleiter Industrie (w/m/d) NRW und Niedersachsen

Ort: Tornesch | Art der Stelle: Vollzeit (40h) | Eintrittsdatum: ab sofort

IHRE AUFGABEN

- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet
- Gewinnung neuer Kunden und Identifikation von Vertriebsmöglichkeiten
- Lösungen vorstellen mit Standardprodukten sowie individuellen Entwicklungen
- Präsentation und Vertrieb des gesamten Produktportfolios
- Vorbereitung und Durchführung von Produktvorführungen und Schulungen
- Angebotsvorbereitung, Preisverhandlungen und Begleitung von Handelspartnern
- Analyse von Markttrends und Wettbewerbsentwicklungen
- Identifikation neuer Potenziale und Anforderungen in der Industrie
- Pflege von Kundendaten und Erstellung von Besuchsberichten im CRM-System
- Regelmäßige Berichterstattung an die Verkaufsleitung
- Enge Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst und den Fachbereichen zur Optimierung der Kundenbetreuung
- Teilnahme an regelmäßigen Vertriebsmeetings und Schulungen

IHR PROFIL

- Abgeschlossene technische Ausbildung (z. B. Elektrotechnik, Mechatronik) oder Industriekaufmann/-frau) mit hoher technischer Affinität
- Berufserfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich Elektrotechnik, oder verwandten Branchen.
- Nachweisbare Erfolge im Außendienst
- Verständnis für technische Zusammenhänge und Produktdokumentationen
- Gute Kenntnisse in MS Office und CRM-Systemen
- Reisebereitschaft und Flexibilität innerhalb der Region

- Kommunikationsstarke Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Kunden- und serviceorientiertes, aber auch unternehmerisches Denken
- Fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B
- **Wohnort im Vertriebsgebiet**

WAS WIR BIETEN



Mobiles Arbeiten



Attraktive Vergütung



Flexible Arbeitszeit



Aufstiegschancen



30 Tage Urlaub



Familiäres Betriebsklima



Weiterbildung



Gesundheitsmanagement

IHR ANSPRECHPARTNER

Benn Bölter
Personalabteilung
HellermannTyton GmbH & Co. KG



www.HellermannTyton.de/karriere