Vertriebsprofi (m/w/d) Kommunal- & Landtechnik

(466)

Standort: Graz, 01. Bez.: Innere Stadt Anstellungsart(en): Vollzeit Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Erfolg braucht das richtige Umfeld - hier finden Sie es!

Für meinen Kunden – ein renommiertes, technologisch führendes Unternehmen im Bereich Kommunal- und Motorentechnik – suche ich einen erfahrenen Vertriebsprofi für das Gebiet Südostösterreich (Steiermark & Burgenland), der seine Erfolge auf eine neue Ebene heben möchte.

Das Unternehmen steht seit vielen Jahren für Qualität, Innovationskraft und langfristige Partnerschaften. Mit einem breiten Markenportfolio, erstklassigen Produkten und einer starken Marktposition bietet es beste Voraussetzungen für nachhaltigen Vertriebserfolg.

Hier erwartet Sie ein professionelles, strukturiertes Umfeld, das Ihnen unternehmerischen Freiraum lässt – kombiniert mit einer Vergütung auf Top-Niveau, die Ihre Leistung klar widerspiegelt.

Hier entfalten Sie Ihr Potenzial

• Verantwortung für den Vertrieb von Kommunal- und Landtechniklösungen in einem etablierten Gebiet von Graz über Leibnitz, Feldbach und Hartberg bis ins Südburgenland (Oberwart, Güssing, Jennersdorf)
• Beratung und Betreuung von Kommunen, Bauhöfen, Fachhändlern und professionellen Anwendern
• Systematische Marktbearbeitung sowie Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen
• Präsentation und Vorführung technischer Lösungen bei Kunden, auf Fachveranstaltungen und Messen
• Enge Zusammenarbeit mit Innendienst, Technik und Produktmanagement, um Kunden optimal zu begleiten

Damit punkten Sie

• Erfolgreiche Vertriebserfahrung im technischen Umfeld, idealerweise in der Kommunal-, Land- oder Nutzfahrzeugtechnik
• Ausgeprägtes technisches Verständnis und Freude am beratenden Verkauf
• Hohe Eigenmotivation und Abschlussorientierung
• Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise und Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet
• Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Führerschein Klasse B

Das gewisse Extra für Ihren nächsten Karriereschritt

• Top-Vergütung mit erfolgsorientiertem, ungedeckeltem Provisionsmodell – Ihre Leistung bestimmt Ihr Einkommen!
• Attraktives Vertriebsgebiet mit hohem Potenzial und stabilen Bestandskunden
• Markenprodukte mit exzellentem Ruf – Qualität, die überzeugt und Vertrauen schafft
• Firmenwagen der Mittelklasse – selbstverständlich auch zur privaten Nutzung
• Flexibles Arbeiten: keine Büroanbindung – Homeoffice mit hochwertiger Ausstattung
• Leistungsstarkes Notebook, iPad, zwei Monitore und Smartphone – individuell auf Ihre Bedürfnisse

abgestimmt
• Eigenständiges Arbeiten mit Gestaltungsspielraum – bringen Sie Ihre Ideen aktiv in den Vertrieb ein
• Urlaub & Freizeit: 30 Tage Urlaub und eine gelebte Work-Life-Balance
• Unbefristete Festanstellung in einem wirtschaftlich starken, kontinuierlich wachsenden Unternehmen
• Perspektive: individuelle Weiterbildungsangebote und Raum für Ihre Karriereentwicklung
• Moderne Benefits: digitale Arbeitsprozesse, neueste Technik, E-Bike-Leasing, flache Hierarchien und Duz-Kultur auf allen Ebenen

Sie haben ein Gespür für Kunden – und wollen wirklich etwas bewegen?

Dann könnte das hier genau Ihr nächster Schritt sein. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören – vertraulich und unkompliziert.

Frau Michaela Meyer
Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630
Mobil. 0176-60993680
E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de
Website: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Impressum