

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Außendienst – Kommunaltechnik

(465)

📍 Standort: Kiel 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche 📅
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Übernehmen Sie ein starkes Vertriebsgebiet im Bereich Kommunaltechnik in Schleswig-Holstein

Für meinen Mandanten, ein etabliertes und international aufgestelltes Unternehmen im Bereich Land-, Garten- und Kommunaltechnik, suche ich einen Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für das Vertriebsgebiet: Schleswig-Holstein - Raum Kiel, Neumünster, Rendsburg, Schleswig, Flensburg und Husum (nördlich des Nord-Ostsee-Kanals).

In dieser Position betreuen Sie Kunden aus dem kommunalen Umfeld – von Bauhöfen über Städte und Gemeinden bis hin zu gewerblichen Anwendern. Sie übernehmen nicht nur ein etabliertes Vertriebsgebiet, sondern gestalten es aktiv weiter. Mit einem starken Produktportfolio, bestehenden Kundenbeziehungen und einem attraktiven Provisionsmodell haben Sie die Möglichkeit, Ihren Erfolg maßgeblich selbst zu beeinflussen!

Ihre Rolle – Vertrieb mit Verantwortung

- Betreuung und Ausbau von Kunden im kommunalen Umfeld (Bauhöfe, Städte, Gemeinden)
- Beratung und Verkauf von Kommunaltechnik (z. B. Grünpflege, Flächenpflege, Sportplatztechnik)
- Durchführung von Vorführungen und Präsentationen direkt beim Kunden
- Entwicklung von Bestandskunden sowie gezielte Neukundengewinnung
- Analyse von Kundenbedarfen und Ausarbeitung passender Lösungen
- Enge Zusammenarbeit mit Innendienst und Technik

Das bringen Sie idealerweise mit

- Erfahrung im Außendienst-Vertrieb, idealerweise im technischen Umfeld, wie z.B. Kommunaltechnik / Landtechnik / Motorgeräte, KFZ / Nutzfahrzeuge, Baumaschinen oder technischer Fachhandel
- Technisches Verständnis für Maschinen und Geräte
- Freude daran, mit Kunden zu arbeiten und langfristige Beziehungen aufzubauen
- Ein sicheres und freundliches Auftreten sowie die Fähigkeit, auf Augenhöhe zu kommunizieren und zu überzeugen
- Abschlussstärke und ein gutes Gespür für Situationen und Menschen
- Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise und ein klarer Vertriebsfokus
- Motivation, Verantwortung zu übernehmen und im eigenen Gebiet wirklich etwas zu bewegen
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet sowie Führerschein Klasse B

★ Ihre Vorteile auf einen Blick

- Übernahme eines bestehenden, erfolgreichen Vertriebsgebiets
- Attraktives Vergütungsmodell aus Fixgehalt und leistungsabhängiger Provision
- Provision auf den Deckungsbeitrag – Sie profitieren direkt von der Marge Ihrer Verkäufe
- Garantierte Provision in den ersten zwei Jahren – für einen sicheren und starken Einstieg
- Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung
- Homeoffice und flexible, eigenständige Arbeitsgestaltung
- Hochwertiges Produktsortiment
- Langfristige Perspektive in einem stabilen, wachsenden Unternehmen
- 30 Tage Urlaub und eine gelebte Work-Life-Balance
- Unbefristete Festanstellung in einem wirtschaftlich starken, kontinuierlich wachsenden Unternehmen
- Individuelle Weiterbildungsangebote und Raum für Ihre Karriereentwicklung
- Moderne Benefits: digitale Arbeitsprozesse, neueste Technik, E-Bike-Leasing, flache Hierarchien und Duz-Kultur auf allen Ebenen

Finden Sie sich in dieser spannenden Position wieder?

Dann freue ich mich auf Ihre Bewerbung oder ein erstes vertrauliches Gespräch. Gerne gebe ich Ihnen weitere Einblicke in das Unternehmen und die konkreten Rahmenbedingungen dieser Position.

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: Nachfolge

[Impressum](#)