

Aussendienstmitarbeiter (m/w/d) im Vertrieb für Druckweiterverarbeitungsprodukte

Die Nepata Group bietet Produkte und Lösungen für die digitale Weiterverarbeitung von Druckmedien an. Die Hauptproduktgruppen sind Flachbett-Schneideplotter, bogenbasierte Schneideplotter und Rolle-zu-Rolle-Schneide-Lösungen.

Von Wolnzach aus werden diese Lösungen in vielen europäischen Ländern angeboten, wobei der Schwerpunkt auf Deutschland, Italien, Frankreich und Spanien liegt. Der Vertrieb im Ausland erfolgt über lokale Wiederverkäufer in den einzelnen Ländern, die Marketing, Verkauf, Support und Service in ihrem Verkaufsgebiet unterstützen.

Neben der Suche und Gewinnung neuer Wiederverkäufer ist es erforderlich, engen Kontakt zu bestehenden Kunden und Partnern zu halten und neue Partnerschaften und Kanäle zu entwickeln. Auch die Planung und Umsetzung von Vertriebsstrategien ist Teil der Aufgabenstellung. In der DACH-Region erfolgt auch ein direkter Verkauf an entsprechende Zielgruppen, die ebenfalls zu Verkaufsgesprächen besucht werden müssen. Typischerweise handelt es sich um Druckereien und Copyshops, die aufgesucht werden, um dort unsere Produkte platzieren zu können.

Zu diesem Zweck suchen wir eine engagierte Person, die Ihre Fähigkeiten in einem dynamischen Team und angenehmen Arbeitsumfeld unter Beweis stellen möchte und Lust auf regelmäßige Reisetätigkeiten hat!

Sie fühlen sich angesprochen? Dann ergreifen Sie die Initiative und senden uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen an jobs@nepata.de zu!

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!

Ihr Profil

- Sie haben Freude am Verkaufen und können Produkte überzeugend präsentieren
- Sie haben Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst
- Sie arbeiten gerne eigenverantwortlich und auch teamorientiert
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit Warenwirtschafts- und CRM-Systemen
- Sie sind sicher im Umgang mit MS-Office Tools, Internet und modernen Cloud Diensten wie Google Drive
- Sie haben Erfahrung mit Social Selling und LinkedIn
- Sie sind kommunikationsfreudig und haben Erfahrung im Umgang mit Kunden
- Sie verfügen über ein technisches Grundverständnis
- Sie sind in hohem Maße kunden- und serviceorientiert. Die erfolgreiche Lösung von Kundenproblemen liegt Ihnen am Herzen
- Sie haben einen persönlichen Anspruch auf sorgfältige, selbstständige und strukturierte Arbeits- und Denkweise
- Sie beherrschen Deutsch fließend und Englisch verhandlungssicher

Aufgabenbereiche

- Sie akquirieren Neukunden und Wiederverkäufer.
- Sie pflegen Kundenbeziehungen mit Bestandskunden.
- Sie entwickeln neue Vertriebskanäle und Partnerschaften.
- Sie planen neue Vertriebsstrategien und setzen diese auch durch.
- Sie besuchen Zielgruppen direkt, um Verkaufsgespräche zu führen.
- Sie führen regelmäßig Reisen in der DACH Region durch.
- Sie nehmen an Messen im europäischen Raum teil.
- Sie führen Kundentermine idealerweise virtuell mit Hilfe moderner Video-Konferenzsysteme durch.

Das bieten wir

- Attraktive Bezahlung mit leistungsorientierter Komponente.
- Stellung eines PKWs, welches auch zur privaten Nutzung freigegeben ist.
- Ein vielseitiges und interessantes Aufgabengebiet
- Interessante Entwicklungsmöglichkeiten in einem dynamisch wachsenden, mittelständischen Unternehmen mit internationalem Hintergrund
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis nach der Probezeit
- Betriebliche Altersvorsorge falls gewünscht

Sonstiges

- Einarbeitung erfolgt in Wolnzach, jedoch bundesweiter Einsatzort.
- Home Office bzw Reisetätigkeit mit regelmäßiger Anwesenheit in Wolnzach.
- Branche: Druckweiterverarbeitung
- Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit, 40 Stunden pro Woche
- Stelle frei ab sofort
- unbefristet