

goldrichtig steht für Chancengleichheit, Seriosität und Teamplay in einer modernen Arbeitswelt.
Lege deine Zukunft in gute Hände und plane deinen nächsten Karriereschritt gemeinsam mit goldrichtig!

Mitarbeiter (m/w/d) technischer Vertrieb Außendienst

(13990)

📍 Standort: Dorsten 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche 📄 Gehaltsspektrum: 50000 - 60000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Entwicklungspotential / Perspektiven

- Kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten
- Firmenwagen - auch für die private Nutzung
- Modernes und familiäres Arbeitsumfeld
- Möglichkeiten zur beruflichen Weiterbildung
- Job-Bike-Leasing
- Gesundheitsvorsorge

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Akquise von Neukunden: Du erweiterst den Kundenstamm durch gezielte Vertriebsaktivitäten und den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen.
- Kundenbetreuung: Du betreust Bestandskunden und bist ihr erster Ansprechpartner für alle Anliegen.
- Angebotserstellung: Du erstellst maßgeschneiderte Angebote und findest optimale Lösungen für die Kunden.
- Vertragsverhandlungen: Du führst souveräne Vertragsverhandlungen und begleitest den Prozess bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Marktbeobachtung: Du behältst den Markt im Blick, identifizierst neue Trends und nutzt Chancen für das Geschäft.
- Dokumentation und Reporting: Deine Vertriebsaktivitäten dokumentierst du sorgfältig und erstellst regelmäßig Berichte für das Team.
- Unterstützung des Innendienstes: Du unterstützt die Innendienst-Kollegen bei administrativen Tätigkeiten und arbeitest eng mit verschiedenen Abteilungen zusammen.
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen: Auf Messen und Veranstaltungen repräsentierst du das Unternehmen und knüpfst neue Kontakte.

Persönliche Anforderungen und Sozialkompetenzen

- Ausbildung: Du hast eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Berufserfahrung: Du bringst mehrjährige Erfahrung im Vertrieb mit, idealerweise im Bereich der Vermietung von technischen Investitionsgütern, wie z.B. Baumaschinen.
- Technisches Verständnis: Idealerweise hast du ein gutes technisches Verständnis, wünschenswert vor allem im Bereich Bau- oder Landmaschinen.
- Arbeitsweise: Du arbeitest strukturiert, eigenverantwortlich und bist ein Organisationstalent.
- Kundenorientierung: Deine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung macht dich zu einem wertvollen Ansprechpartner.
- Kommunikations- und Verhandlungsgeschick: Du kannst klar kommunizieren und überzeugend verhandeln.
- Teamfähigkeit: Du bist ein Teamplayer und schätzt die Zusammenarbeit mit Kollegen.
- IT-Kenntnisse: Du beherrschst den Umgang mit Laptops und MS-Office-Anwendungen.
- Mobilität: Reisebereitschaft und ein Führerschein der Klasse B sind für dich selbstverständlich.

Wir freuen uns, dich kennenzulernen!

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- Überregionales Netzwerk mit besten Kontakten
- Absolute Diskretion!
- Individuelle Karriereberatung inkl. Perspektiventwicklung
- Begleitung über den gesamten Vermittlungsprozess bis zum erfolgreichen Onboarding
- Persönlichkeitsdiagnostik zur Talent- und Potentialentfaltung

goldrichtig weiß oft schon von Vakanzen, bevor diese offiziell ausgeschrieben werden. Wir besprechen deinen bisherigen Werdegang, coachen dich für Vorstellungsgespräche und begleiten die Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss. Hierbei ist uns wichtig, deine Wünsche mit den Vorstellungen des Unternehmens in Einklang zu bringen. Vertrau also auch du deinen Fall den goldrichtig-Personalagenten an.

Deine Karriere: goldrichtig!

Kontaktdaten für Stellenanzeige

goldrichtig personal GmbH

Dein/e Ansprechpartner/in:

Mathias Schwing

Springemarkt 1

45894 Gelsenkirchen

+49 (0)209 38 62 03 000

Gerne kannst du uns auch deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail (max. 10 MB) unter talente.profis@goldrichtig-personal.de zukommen lassen.

Abteilung(en): Vertrieb

Art(en) des Personalbedarfs: Direkte Personalvermittlung

[Impressum](#)