



ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr - 049 (0) 69 97 461 136

Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst (m/w)

Herausfordernde Aufgabe im Bereich Lüftungs- und Klimatechnik

Unser Klient ist einer der führenden Anbieter von Lüftungs- und Klimatechnik in Deutschland. Zum Vertriebs und Produktportfolio zählen Industrieventilatoren, Luftleitungssysteme, Lüftungs- technische Bauteile und Komponenten, Klimazentralgeräte Schalldämmsysteme und Produkte für die Prozesslufttechnik. Unsere Produkte fördern, verteilen und konditionieren Luft und klimatisieren Räume. Als Spezialist für Systemlösungen entwickelt unser Klient kompetent individuelle Konzepte, in denen sich einzelne Produkte, Komponenten und Geräte zu maßgeschneiderten Systemen verbinden. Gemeinsam mit unseren qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern arbeiten wir an energieeffizienten Lösungen und leisten so einen Beitrag zu den Klimaschutzzielen von morgen. Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit in einem spannenden Arbeitsumfeld. Für die Region Nord (Schleswig Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Mecklenburg Vorpommern) suchen wir einen engagierten Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst (m/w) mit Ihrer Qualifikation und Erfahrung.

Ihr Profil:

- Fundierte technische Ausbildung im Bereich technische Gebäudeausrüstung oder vergleichbare Qualifikation;
- Weiterbildung zum staatlich geprüften der Fachrichtungen Maschinenbau/ Metallbautechnik/ Versorgungstechnik;
- Berufserfahrung im aktiven Vertriebsaußendienst;
- kaufmännische Grundkenntnisse;
- eigenständige und gleichzeitig teamorientierte, proaktive Arbeitsweise;
- selbstbewusstes Auftreten und gute kommunikative Fähigkeiten;
- Serviceorientierung, Engagement und Belastbarkeit.

Unser Klient bietet:

- Gründliche Einarbeitung;
- Verantwortungsvolle Aufgabe mit kreativen und innovativen Freiraum;
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten;
- Leistungsorientiertes Einkommen.

Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Vertrieb von Bauteilen und Komponenten der Lüftungstechnik;
- Aktive Akquisition von Neukunden;
- Betreuung von Bestandskunden;
- Technische Beratung, Angebotslegung und -verfolgung sowie Kundenbetreuung und Projektbetreuung;
- Dokumentation der Anfragen und Angebote;
- Pflege der CRM-Systeme und der Vertriebsberichte.

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn Reinhold Arndt. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – gerne auch per E-Mail - an reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com, unter Benennung unserer Kennziffer **AK 1857**.
Selbstverständlich werden Diskretion und Sperrvermerke strengstens beachtet.

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Bettinastraße 30, D-60325 Frankfurt am Main, Telefon +49 (0) 69 / 9 74 61 – 136

<http://www.infoarndt.com> – info@arndt-management-consulting.com