



Wir sind die Grünen in unserer Branche. Unser tägliches Engagement gilt der Entwicklung von nachhaltigen sowie ressourcenschonenden Klebstoff-Auftragssystemen für Heiß- und Kaltleim. Eine große Produktvielfalt, maßgeschneiderte Lösungen und Kunden aus den unterschiedlichsten Industrien und Ländern sorgen für ein anspruchsvolles und äußerst dynamisches Arbeitsumfeld.

Du hast Lust in diese Dynamik einzutauchen und unsere Prozesse mitzugestalten?

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung einen Vertriebsprofi oder ambitionierten Quereinsteiger als

# TECHNISCHEN VERKÄUFER IM AUSSENDIENST VERTRIEBSGEBIET NORDDEUTSCHLAND (M/W/D) 100%

## DEINE AUFGABEN

- Mit deinem technischen Wissen und deiner sympathischen Art überzeugst du unsere Kunden im Raum Norddeutschland (PLZ Gebiet (1,2 sowie 39))
- Nach einer gründlichen Einarbeitung betreust du eigenständig Kunden, findest Lösungen für technische Anforderungen und erarbeitest Ideen für die bestmögliche Umsetzung von Kundenwünschen

## DEIN PROFIL

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb oder Außendienst
- Auch ambitionierten Nachwuchstalente bieten wir eine Chance
- Wohnsitz im Vertriebsgebiet vorausgesetzt
- Sicherer Umgang mit Office 365 sowie Erfahrung mit einem CRM-System

- Potentielle Neukunden begeisterst du von unseren Produkten und Dienstleistungen. Dadurch generierst du neue Geschäfte und steigerst den Umsatz auf regionaler Ebene
- Du steuerst Vertriebsprozesse und begleitest Kundenprojekte bis zum erfolgreichen Abschluss
- Für Messedienst kannst du dich begeistern
- Du trägst Budgetverantwortung und führst Gebietsanalysen durch
- Die Pflege und der Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen runden deine Aufgaben ab
- Technisches Interesse und Verständnis
- Solide Englischkenntnisse
- Service- und problemlösungsorientiertes Denken und Handeln
- Kommunikationsstark, kundenorientiert sowie lernbereit
- Verhandlungsgeschick und Spaß am aktiven Verkaufen
- Gültige Fahrerlaubnis (Führerschein Klasse B)

## UNSERE LEISTUNGEN– DAS BIETEN WIR DIR

- Attraktive Vergütung sowie Gratifikation
- Firmenfahrzeug mit Privatnutzung
- Sicherer Arbeitsplatz und unbefristeter Arbeitsvertrag
- Vertrauensarbeitszeit mit 40 Stunden/ Woche sowie 30 Tage Urlaub im Jahr
- Qualifizierte Coaching- und Einarbeitungsmaßnahmen
- Attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- Möglichkeit der Entgeltumwandlung
- Erweiterte Robatech Sozialleistungen
- Hochwertiges Kommunikationspaket mit Smartphone und Laptop
- Gemeinsame Events zur Steigerung des Teamspirits

## UNSER PROFIL – DEINE PERSPEKTIVEN

Wir sind ein Familienunternehmen: kurze Entscheidungswege, offene Kommunikation, Raum zur Mitgestaltung, Gemeinschaftssinn, gegenseitige Wertschätzung und Freude an der Arbeit zeichnen uns aus. – Du findest bei uns einen sicheren und attraktiven Arbeitsplatz in einem stetig wachsenden Unternehmen.

## INTERESSIERT? WIR SIND ES AUCH.

Bitte sende uns deine vollständige und aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung, bevorzugt per E-Mail als PDF-Datei an:

Frau Giebertmann | Personalabteilung | Tel. +49 6434 9411 15 | [personal@robatech.de](mailto:personal@robatech.de)