Flach & Barfigo

Kontakt: Sabine Flach
Lisa Röschl
Anna Hammermüller

Flach & Barfigo Personalleasing GmbH
Bartensteingasse 4/Top 25, A-1010 Wien
E-Mail: personal@flach-barfigo.at
Telefon: +43 1 402 35 60

Verkaufsspezialist für „Industrie-, Schnelllauftore und Verladesysteme“ (all genders)

Verkaufsgebiet „Ostösterreich (Wien – Niederösterreich Nord)“

Unser Auftraggeber ist Teil des weltweit führenden Anbieters von **automatischen Tür- und Torsystemen** sowie **Verladesystemen.** Die **österreichische Gesellschaft mit Sitz in Schwechat berät, verkauft, montiert** und **serviciert Eingangslösungen** und ist mit über 100 MitarbeiterInnen einer der **Marktführer Österreichs**.
Im Zuge einer **Nachfolge- und Wachstumsstrategie** suchen wir für **Niederösterreich Nord/West & Wien** zum ehestmöglichen Eintritt eine **dynamische, proaktive** und **abschlussstarke** Persönlichkeit für den

Technischen Vertrieb (m/w/d) von Sektionaltoren, Schnelllauftoren und Verladerampen im Verkaufsgebiet „Wien – Niederösterreich (Nord / West)“.

Sie sind für den **aktiven Verkauf von Industrietoren, Schnelllauftoren & Verladesystemen zuständig,** festigen durch **kundenspezifische** und **lösungsorientierte Beratung** die Geschäftsbeziehungen der **Bestandskunden (Endkunden, Generalunternehmer, Metallbauer…)** und sollten **bereits Erfahrung** im **technischen Vertrieb (idealerweise Torsegment)** vorweisen können.

Ihre Aufgaben:

- ✓ **Kundenspezifische** und **lösungsorientierte Beratung** und **Verkauf** von
  - **Industrietoren (Sektional- und Rolltore)**
  - **Schnelllauftoren**
  - **Verladesystemen (Anpassrampen, Torabdichtungen, Ladehäuser,…)**
- ✓ **Betreuung der Bestandskunden und Entwicklung Neugeschäft - Kundenakquise:**
  - Bedarfserhebung und systematisches Nachfassen
  - Aktivierung, Aufbau und Vertiefung von eigenen, bestehenden Kundenkontakten
- ✓ Erarbeitung **spezifischer Produkt-** und **Systemlösungen**
- ✓ **Technische** und **kaufmännische Klarstellung** bis zur professionellen **Übergabe** an das **Projektteam**
- ✓ Laufende Analyse und Beobachtung des Marktes
- ✓ **Strategische Aktivitäten** in Ausrichtung der Team- und Konzernziele

Ihr Profil:

- ✓ **Leidenschaft im Vertrieb** mit **nachweisbaren Verkaufserfolgen**
- ✓ **Mind. 3 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb (idealerweise Torsegment, Gebäudetechnik)**
- ✓ Abgeschlossene **technische (idealerweise Mechatronik)** oder **kaufmännische Ausbildung**
- ✓ **Fundiertes technisches Grundverständnis**
- ✓ Gutes Auftreten, **hervorragende kommunikative Fähigkeiten**
- ✓ Gelebte Kundennähe in Verbindung mit **ausgeprägter Abschluss-Stärke**
- ✓ Hohes Maß an Ziel- und Lösungsorientierung, Flexibilität und Eigenständigkeit
- ✓ Solide IT-Kenntnisse, Erfahrung mit CRM Systemen von Vorteil

Perspektiven:

- ✓ Es erwartet Sie eine **eigenverantwortliche Tätigkeit** bei einem der **Marktführer in seinem Segment** mit **hohem Wachstumspotential.**
- ✓ Für diese Position ist ein **Jahresbruttogehalt von € 70.000,-- (**bestehend aus **Fixgehalt & Provision)** mit der **Bereitschaft zur Überzahlung** budgetiert,**.**
- ✓ Geboten wird ein **Firmen-PKW** mit **Privatnutzung** sowie **IT-/ Homeoffice-Ausstattung**.
- ✓ Dauer der **Einschulung 3 Monate – Kompetenzentwicklung** ist unserem Auftraggeber wichtig!

Sie sind ein **Vertriebstalent mit hoher Eigeninitiative, positivem Auftreten, Willen zum Erfolg** und erfüllen die geforderten Qualifikationen? Dann freuen wir uns auf Ihre **aussagekräftige Bewerbung mit aktuellem Foto und Motivationsschreiben personal@flach-barfigo.at**