

Vertriebsaußendienst (m/w/d) – Gebäudesicherheitssysteme – Elektrotechnik Hamburg, Norddeutschland

Unser Auftraggeber ist eine **international tätige Unternehmensgruppe mit 12 Standorten in Deutschland und Österreich und langjähriger Geschichte sowie Branchenerfahrung** im Bereich **professioneller Gebäudesicherheitssysteme**. Das renommierte Unternehmen sucht für die **Hamburger Niederlassung zum ehestmöglichen Eintritt** einen **dynamischen und proaktiven**

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für die Region „Norddeutschland“.

Im Sinne des Auf- und Ausbaus eines **spezifischen Beziehungsmanagements** betreuen und beraten Sie professionell in **kaufmännischen und technischen Belangen**. Sie **verantworten den kontinuierlichen Kontakt zu Bestandskunden**, generieren Anfragen und Aufträge und **akquirieren Neukunden**. Sie sollten über **ausreichendes Fachwissen und Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte der Gebäudesicherheitstechnik, idealerweise im Bereich der Brandmeldetechnik** verfügen.

Ihre Aufgaben:

- ✓ **Professionelles Vertriebsmanagement im Sinne einer umfassenden Kundenbetreuung**
- ✓ **Kompetente technische und kaufmännische Beratung und Hilfestellung**
- ✓ **Projektgewinnung, Neukundenakquirierung** - Bedarfserhebung und systematisches Nachfassen
- ✓ **Eigenverantwortliche Kalkulation von Angeboten**
- ✓ **Eigenverantwortliche Verkaufsverhandlung**
- ✓ **Unterstützung von Planern bei der Projektierung von Brandmeldeanlagen nach DIN 14675**
- ✓ **Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst, KAM, Anwendungstechnik und Operations**
- ✓ **Aktivierung, Aufbau und Vertiefung von eigenen, bestehenden Kundenkontakten**
- ✓ **Optimierung von Kundenprozessen - Kundenentwicklungsplanung**
- ✓ **Laufende Analyse und Beobachtung des Marktes**
- ✓ **Vertretung und Präsentation der Unternehmensgruppe auf Messen und Veranstaltungen**

Ihr Profil:

- ✓ **Einschlägige und erfolgreiche Vertriebserfahrung** im technischen Bereich, vorzugsweise **Gebäudetechnik, Brandmeldetechnik, TGA, Bautechnik o.ä.**
- ✓ **Elektrotechnische Ausbildung von Vorteil aber kein Muss!**
- ✓ **Fachspezifisches, technisches Wissen und hohes kaufmännisches Verständnis**
- ✓ **Ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung**
- ✓ **Solide MS-Office-Kenntnisse und sicherer Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln**
- ✓ **Kompetentes verbindliches Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick**
- ✓ **Eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise**
- ✓ **Ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft, Pioniergeist und Hands-on-Mentalität**
- ✓ **Reisebereitschaft, Führerschein Klasse B unbedingt erforderlich**
- ✓ **Ihr Wohnort liegt idealerweise in/um Hamburg**

Ihre Perspektiven:

- ✓ Es erwartet Sie eine **Startup-Kultur** mit dem **Background eines mittelständischen Unternehmens** und Sie profitieren von der Aufnahme in ein **motiviertes, dynamisches Team, das sie in allen Belangen unterstützen wird.**
- ✓ Geboten werden regelmäßige interne **Aus- und Weiterbildungen sowie attraktive Rahmenbedingungen** wie zB **arbeitsfreie Fenstertage, Mitarbeiterprämien und regelmäßigen Mitarbeiterevents.**

Neben einem **leistungsorientiert ausgelegten Einkommen mit fixem und variablem Anteil** erhalten Sie zudem einen **Dienstwagen – auch zur privaten Nutzung – und ein entsprechendes Homeoffice-Equipment.**

Sie sind ein **unternehmerisch denkendes und handelndes 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 Ihrer Gehaltsvorstellung** an personal@flach-barfigo.at