

## Verkaufsspezialist für „Industrie-, Schnelllauftore und Verladesysteme“ (all genders) Verkaufsgebiet „Österreich (Wien – Niederösterreich Nord / West)“

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 serviert **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**
- ✓ **Fundierte 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](mailto:personal@flach-barfigo.at)