

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams am Standort Glanegg/Kärnten ab sofort einen eigenverantwortlichen und engagierten Mitarbeiter für den Bereich

Sales (m/w/d)

Schwerpunkt Fußbodenheizung und Key Account Management

Ihre Aufgaben:

- Aktive Betreuung und Ausbau unseres Kundenstamms im Bereich Fußbodenheizung
- Identifizierung und Akquisition neuer Geschäftspartner und Key Accounts
- Durchführung von Marktanalysen und Identifikation von Markttrends
- Enge Zusammenarbeit mit den Vertriebs- und Produktmanagementteam zur Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Organisation und Teilnahme an Messen, Events und Kundenterminen
- Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb und/oder Heizungstechnik
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich Fußbodenheizung oder verwandten Bereichen
- Nachweisbare Erfolge im Key Account Management und im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Hohe Kundenorientierung und Ergebnisorientierung
- Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen
- Fremdsprachenkenntnisse Englisch in Wort und Schrift, Italienisch von Vorteil

Ihre Perspektiven:

- Eine spannende und herausfordernde Tätigkeit in einem dynamischen Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Attraktive Vergütung mit Bonusmöglichkeiten
- Firmenwagen auch zu privaten Nutzung

Die Entlohnung der Position liegt bei einem Jahresgehalt ab EUR 70.000. Abhängig von Qualifikation und Erfahrung wird eine marktkonforme Überzahlung geboten.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an:

HIRSCH Servo AG
Barbara Wagner-Drolle
Personalmanagement
9555 Glanegg 58
jobs@hirsch-gruppe.com

www.hirsch-gruppe.com

