



Gebietsverkaufsleiter Werkzeuge (m/w) im Außendienst im Großraum Luxemburg

Die Hoffmann Group ist Europas Marktführer im Bereich B2B-Vertrieb von Qualitätswerkzeugen. Über 2.700 Mitarbeiter, Mitarbeiterinnen und internationale Partner begeistern börsennotierte Großkonzerne sowie Mittelstands- und Kleinunternehmen in über 50 Ländern. Das gesunde Wachstum spiegelt sich auch im weltweiten Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Euro in 2015 wider.

Als Partner der Hoffmann Group ist Gödde ein erfolgreiches und unabhängiges Familienunternehmen mit ca. 200 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in Köln. Wir verfügen über ein eigenes Vorführ- und Versuchszentrum sowie ein Logistikzentrum mit ca. 7.500 m² Lagerfläche, von dem aus wir die Regionen NRW, Rheinland-Pfalz, Saarland, Belgien und Luxemburg betreuen.

Zum weiteren Ausbau unserer guten Marktposition suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Gebietsverkaufsleiter Werkzeuge (m/w) im Außendienst.

Bewerben Sie sich jetzt per Email mit vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Entgeltvorstellung und möglichem Eintrittstermin.

Gödde GmbH & Co. KG

Andrea Krebs (Personalabteilung)
Robert-Perthel-Str. 57-59, 50739 Köln
bewerbung@goedde-werkzeuge.de
www.goedde-werkzeuge.de

Ihre Aufgaben:

- Ausbau der bestehenden Kundenstruktur und Akquise von Neukunden zur nachhaltigen Erhöhung unseres Marktanteils
- Betreuung der Kunden mit Unterstützung unserer Spezialisten aus den Bereichen Zerspanung, Messtechnik, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen sowie eBusiness
- Umsatzverantwortung für ein definiertes Verkaufsgebiet
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen und Kolleginnen aus dem Vertriebsinnendienst

Ihre Kompetenzen:

- Technische Ausbildung mit kaufmännischem Know-how
- Berufserfahrung im technischen Vertrieb
- Gutes Fachwissen im Bereich der Zerspanung
- Verhandlungssichere Französisch-Kenntnisse
- Erfolgsorientierung, Flexibilität und eine strukturierte, selbständige Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick, Kundenorientierung und die Fähigkeit zur internen und externen Kommunikation
- Gute MS-Office Kenntnisse sowie versierter Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln
- Ihr (zukünftiger) Wohnort sollte im Vertriebsgebiet liegen.

Unser Angebot:

- Sie werden Manager Ihres Vertriebsgebiets.
- Anspruchsvolle und interessante Aufgaben
- Intensive Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildung
- Eigenverantwortliches Arbeiten sowie Mitarbeit in einem erfolgreichen Team
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung und Firmenwagen
- Sicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen