



Der Markenname OKTOPUS® steht als Synonym für Vakuumhebergeräte zur Montage oder zum Handling von Gläsern und Fenstern oder großformatiger Dach-, Wand-, Decken- und Fassadenelemente aus Sandwich- und Trapezblechprofilen.

Zusammen mit unseren OKTOPUS® Vakuumhebergeräten sind X-Y-Leichtüberkranungen bzw. Säulen- und Wandschwenkkräne von Wirth untrennbarer Bestandteil flexibler und kostengünstiger Materialflusslösungen.

Egal ob in der Fenster- oder Isolierglasproduktion, beim Be- und Entschicken von Wasch-, Schleif- und anderen Glas-Bearbeitungsmaschinen oder beim innerbetrieblichen Transport anderer Materialien und Güter - wir bieten die Komplettlösung für das Materialhandling.

Im Rahmen des Ausbaus unserer Vertriebsaktivitäten suchen wir zur Ergänzung unseres Teams eine/einen weiteren Vertriebsmitarbeiter (m/w/d).

TECHNISCHER VERTRIEB IM INNEN- UND AUßENDIENST (m/w/d) Vakuumhebe- und -handlingstechnik, Leichtüberkranungen

IHRE ZIELE UND AUFGABEN

- Aktiver Marktausbau und Erhöhung der Marktdurchdringung durch systematische Akquise von Neukunden
- Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen mit Bestandskunden
- Kundenberatung und -betreuung im Innendienst, telefonisch, per E-Mail, persönlich vor Ort und auf Messen
- Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen zusammen mit den Kunden, die Steuerung von deren Umsetzung durch unseren technischen Innendienst und die Präsentation beim Kunden
- Sorgfältige und wirtschaftliche Kalkulation von Angeboten
- Fachlich fundierter, aktiver Verkauf unserer Produkte und Dienstleistungen
- Souveräne und serviceorientierte Bearbeitung von Reklamationen

IHR PROFIL UND IHRE FÄHIGKEITEN

- Ausbildung in den Bereichen Maschinenbau oder Automatisierungstechnik wie z. B. Industriemechaniker, Mechatroniker, staatlich geprüfter Techniker, FH, Uni etc.
- Mehrjährige, erfolgreiche Erfahrung im Innen- und Außendienst, idealerweise im Bereich Hebe- und Handhabungstechnik, ist von Vorteil
- Kontaktfreude, Zuverlässigkeit und ein selbstständiger Arbeitsstil
- Hohes Maß an Flexibilität, Leistungsorientierung und Einsatzbereitschaft
- Sehr gute Umgangsformen und souveränes Auftreten
- Sicherer Umgang mit dem Internet und den Microsoft Office-Produkten
- Führerschein mindestens Klasse B, bevorzugt BE

UNSER ANGEBOT

- Bewährtes Produktportfolio mit attraktivem Kundennutzen
- Eigenverantwortliche Aufgabe in einem motivierten Team mit flacher Hierarchie
- Moderne und effiziente Vertriebsstrukturen
- Intensive Einschulungs- und Einarbeitungsphase
- Fixgehalt und erfolgsorientiertes Prämienmodell
- Firmenfahrzeug, auch zur Privatnutzung

Als Vertriebsprofi haben Sie Freude am Erfolg und an durchdachten Qualitätsprodukten. Überzeugen Sie uns mit Ihrer aussagekräftigen Bewerbung von Ihrem Verkaufstalent. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, Zertifikaten, Gehaltsvorstellung auf Jahresbasis und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin vorzugsweise per E-Mail an:

bewerbung@wirth-gmbh.com.

Ihr Ansprechpartner ist Herr Holger Schadwinkel.