

Über unseren Kunden:

Für unseren Kunden, ein renommiertes Unternehmen im Bereich der Edelmetall-Rückgewinnung, bietet sich Ihnen die Gelegenheit, Ihre Vertriebskompetenzen in einem abwechslungsreichen und nachhaltigen Umfeld einzubringen. In dieser Position fördern Sie das Unternehmenswachstum, indem Sie bestehende Kundenbeziehungen stärken und gezielt neue Partnerschaften aufbauen.

Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst (m/w/d) für Bayern

Ihre Aufgaben:

Als Vertriebsmitarbeitende im Außendienst übernehmen Sie eine Vielzahl abwechslungsreicher Aufgaben. Sie gestalten die Weiterentwicklung Ihres Vertriebsgebietes eigenständig und strukturiert.

- Sie übernehmen die eigenständige Bearbeitung und Betreuung Ihres Vertriebsgebietes in Bayern. Dabei steht der systematische Ausbau des Kundenstammes sowie die Gewinnung neuer Geschäftspartner:innen im Vordergrund. Mit Ihrer Überzeugungskraft und Ihrem Verkaufsgeschick sorgen Sie für nachhaltigen Umsatzerfolg.
- Sie bauen langfristige Beziehungen zu bestehenden Kund:innen aus, identifizieren neue Umsatzpotenziale und setzen zielgerichtete Maßnahmen zur Steigerung des Umsatzes innerhalb Ihres Kundenstammes um.
- Sie überzeugen neue potenzielle Kund:innen von den Vorteilen der Edelmetall-Rückgewinnung und bauen kontinuierlich ein Netzwerk von Partnern und Agenturen auf, die langfristig mit unserem Kunden zusammenarbeiten möchten.
- Sie stehen den Agenturpartner:innen zur Seite, organisieren Werbeaktionen und sorgen dafür, dass sie stets bestens informiert sind. Durch gezielte Schulungen vor Ort befähigen Sie die Partner:innen, die Dienstleistungen unseres Kunden bestmöglich zu nutzen.
- Vor Ort bei den Agenturpartner:innen prüfen und bewerten Sie Edelmetalle, um diese zur Rückgewinnung zu führen. Ihre Fachkenntnisse ermöglichen es Ihnen, wertvolle Materialien effizient zu identifizieren.

Ihr Profil:

- Sie bringen mehrjährige Erfahrung im Außendienst mit und sind versiert darin, Vertriebsstrategien erfolgreich umzusetzen.
- Sie arbeiten strukturiert und selbstständig, treiben Ihre Projekte zielgerichtet voran und haben dabei immer Ihre Verkaufsziele im Blick.

- Ihr professionelles und seriöses Auftreten sorgt dafür, dass Sie bei Kund:innen und Geschäftspartner:innen gleichermaßen Vertrauen gewinnen. Gleichzeitig steht der Servicegedanke für Sie im Vordergrund, um eine langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit sicherzustellen.
- Sie sind flexibel und bereit, in Ihrem Vertriebsgebiet zu reisen und auch Übernachtungen in Kauf zu nehmen, um Ihre Kund:innen vor Ort optimal zu betreuen.

Unser Kunde bietet:

- Sie erhalten eine sichere Anstellung in einem wachstumsstarken Unternehmen mit einem festen Angestelltenverhältnis in Vollzeit.
- Sie bekommen einen Firmenwagen, den Sie auch privat nutzen dürfen.
- Unser Kunde legt großen Wert darauf, dass Sie bestens auf Ihre Aufgaben vorbereitet sind, und bietet Ihnen eine strukturierte Einarbeitung sowie regelmäßige Weiterbildungen.
- Ihr Erfolg beeinflusst Ihr Gehalt: Neben einem festen Gehaltsanteil profitieren Sie von variablen Bestandteilen, die Ihre persönliche Leistung honorieren.
- Selbstverständlich werden Ihnen ein Firmen-Notebook sowie ein Smartphone zur Verfügung gestellt, um Ihre Arbeit effizient zu gestalten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sie fühlen sich im Vertrieb zuhause und haben Freude daran, Menschen von einem erstklassigen Produkt zu begeistern? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung sowie dem frühestmöglichen Eintrittsdatum an bewerbung@cba-personalberatung.de unter Angabe der

Referenz-Nr. EX_273_24.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

CBA Personalberatung GmbH
Kreuznacher Str. 60
70372 Stuttgart
Telefon: 0711 – 674 288 -0

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung absolut diskret. Sperrvermerke werden eingehalten.