



Technischer Fachberater (m/w) im Außendienst - Tageslichtsysteme / Großraum Niedersachsen -

Unternehmen • International agierendes mittelständisches Familienunternehmen mit Niederlassungen in mehreren Ländern. Technologieführer im Bereich Wärmeschutz und spezialisiert auf Herstellung und Vertrieb von Tageslichtsystemen für den Wohn- und Objektbereich. Ganzheitliche Bearbeitung sowohl gestalterisch wie auch technisch anspruchsvoller Projekte aus einer Hand im Full-Service-System. Kontinuierlicher Wachstum durch technische Innovationen und hohe Qualitätsstandards.

Position • Technischer Verkaufsberater (m/w) im Außendienst für das Verkaufsgebiet Niedersachsen. Zuständig für die Beratung und Betreuung wichtiger Handelskunden und Schlüsselkunden. Direkt der Leitung Vertrieb und Marketing unterstellt. Einsatz vom Home Office aus mit überwiegendem Reiseanteil. Adäquate und erfolgsorientierte Vergütung, Firmenwagen auch zur privaten Nutzung, Home Office Ausstattung.

Aufgabe • Vermarktung der Produkte (Lichtbänder, Lichtkuppeln, RWA-Anlagen, Lüftung), Bauteile und Serviceleistungen unter Erfüllung aller Verkaufsziele des Unternehmens. Gezielte aktive Ansprache und Akquise neuer Kunden sowie Ausbau und Pflege bestehender Kundenbeziehungen, insbesondere Betreuung und Beratung von Schlüsselkunden wie Architekten, Bauunternehmen, Hallenbauern, Generalunternehmern, Dachdeckern, Planern und Händlern bei objektbezogenen Lösungen. Projektbetreuung von der Akquise über die Preisverhandlung bis zur erfolgreichen Fertigstellung und After Sales Betreuung. Koordination aller Objektbeteiligten. Kontinuierliche und nachvollziehbare Projektdokumentation. Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Erstellung von Trendanalysen und jährlichen Umsatz- und Absatzprognosen.

Profil • Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung im handwerklichen oder technischen Bereich im Bauwesen vorzugsweise im Bereich Flachdach gerne mit Weiterbildung zum Meister/in, geprüften Techniker/in oder Betriebswirt/in. Sie haben bereits Erfahrung im Vertriebsaußendienst in gleicher oder ähnlicher Position und verbinden Ihr fundiertes baufachliches Wissen mit Stärken in Beratung, Kommunikation und Abschlussorientierung. Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative, Belastbarkeit und Teamgeist zeichnen Sie ebenso aus wie Verhandlungsgeschick und Verantwortungsbewusstsein. Idealerweise liegt Ihr Wohnsitz bereits im Einsatzgebiet. Gute Kenntnis der gängigen PC-Programme (MS-Office).

Kontakt • Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns aussagefähige und vollständige Unterlagen (Lebenslauf, Kompetenzprofil, Zeugniskopien, Gehalt, Eintrittstermin) per EMail. Melanie Pfersich, HPP Management Consultants GmbH (BDU), Dr.-Schild-Str. 7, D-51588 Nümbrecht. Telefon +49-2293-91020, Telefax +49-2293-910220, Internet www.hpp.de, EMail info@hpp.de.

HPP
MANAGEMENT
CONSULTANTS

