

Wir – die Edgar Schall GmbH - möchten unsere Kunden begeistern und stellen an uns selbst höchste Ansprüche. Wir sind seit 1998 erfolgreich als mittelständischer Fluid Management Spezialist etabliert und setzen auf nachhaltige Kundenbeziehungen. Als Castrol Ambassador und DELO Premium Vertriebspartner legen wir dabei Wert auf ein hohes Qualitätsniveau.

Mit Zuverlässigkeit, Service und professionellen Dienstleistungen begeistern wir unsere Kunden und bilden das Vertrauen für eine langjährige Partnerschaft. Genau wie zu unseren Kunden pflegen wir auch zu unseren Mitarbeitern ein partnerschaftliches Verhältnis. Unsere Firmenkultur wird getragen durch gegenseitigen Respekt, Verständnis, Verantwortungsbereitschaft und vor allem Spaß am Erfolg.

Dein Herz schlägt für den technischen Vertrieb und Du möchtest über Dich hinauswachsen? Du bist ein Teamplayer und bist bereit vollen Einsatz zu geben? Dann freuen wir uns Dich kennenzulernen.

Für unsere Vertriebsregion **90, 91, 92, 93, 95, 96, 98, 99** suchen wir zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit einen

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)


Deine Aufgaben:

- Du betreust die Kunden in deinem Vertriebsgebiet mit dem Ziel, Mengen und Deckungsbeiträge zu sichern und auszubauen
- Du baust langjährige Kunden aus und gewinnst neue Kunden dazu
- Du begeisterst unsere Kunden proaktiv für Produkte und Services von Edgar Schall
- Du erkennst die Bedarfe deiner Kunden und führst aktive sowie lösungsorientierte Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Du arbeitest eng mit Kollegen aus dem Innendienst und der Anwendungstechnik zusammen, um die bestmögliche Betreuung unserer Kunden zu gewährleisten

Dein Profil:

- Du hast eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich erfolgreich abgeschlossen
- Du verfügst über Berufserfahrung im Vertrieb und hast Freude am Verkauf
- Du ergreifst die Initiative, kannst dich selbst motivieren, eigenständig zu arbeiten, und bist kontaktfreudig
- Du hast die Fähigkeit, verkaufsorientiert zu denken und abschlussicher zu handeln
- Du zeichnest dich als aktiver Zuhörer (m/w/d) aus, der zielgerichtet und selbstsicher kommuniziert und stets proaktiv handelt
- Du schaffst es, durch deine positive, energische und kreative Art, das Vertrauen und die Begeisterung bei potenziellen Kunden zu wecken Du bist diplomatisch, taktvoll sowie gelassen und verlierst auch in Stresssituationen weder Lust noch Ruhe

Geschäftsführer



Hakan Ög

Wir bieten Dir:

- Einen zukunftssicheren, unbefristeten Arbeitsplatz mit vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten
- Ein umfassendes und strukturiertes Onboarding mit Schulungen, Trainings sowie regelmäßigem Feedback und Coachings
- Eine dynamische Arbeitsumgebung: direkte Kommunikationswege zu allen Hierarchieebenen, offene Türen, hilfsbereite und engagierte Kollegen
- Optimale Work-Life-Balance durch eine familienfreundliche Personalpolitik und Unternehmensstrategie, Home-Office, flexiblen Arbeitszeiten mit individueller Tourenplanung und 30 Tagen Urlaub
- Förderung deiner fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung durch unterschiedliche Weiterbildungsangebote
- Finanzielle Sicherheit durch hohen fixen Gehaltsanteil sowie variable erfolgsabhängige Einkommensentwicklung
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

Klingt spannend?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennen zu lernen. Deine Bewerbungsunterlagen sind der erste Schritt dazu. Sende diese bitte unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie deiner Gehaltsvorstellung an bewerbungen@eschall.de.

Solltest du noch Fragen haben, dann steht dir deine Ansprechpartnerin Severine Ög unter 0151-28034481 -auch per Whatsapp - gerne zur Verfügung.

Geschäftsführer



Hakan Ög