

Kroning *Industrie- und Landtechnik*

Die Firma Kroning GmbH Industrie- und Landtechnik ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen in der zweiten und dritten Generation. Der Name Kroning steht seit 70 Jahren in der Industrie- und Landtechnik für Kompetenz, Qualität und Zuverlässigkeit. Geprägt durch die typische Bremer Kaufmannsmentalität ist das Unternehmen nachhaltig organisiert und damit als zuverlässiger Partner sicher für die Zukunft aufgestellt. Als Handelsunternehmen im Jahre 1949 gestartet, gewinnt seit Mitte der 80er Jahre zunehmend auch die eigene Produktion von Rohren und Schläuchen sowie von Hydraulik-Anlagen an Bedeutung. Zu unserem Leistungsspektrum gehören außerdem eine Engineering-Abteilung, technische Kundenberatung und Dienstleistungen auf dem Gebiet der Antriebstechnik insbesondere im Bereich von Hydraulikaggregaten und Hydraulikanlagen.

Um unseren operativen Vertrieb im technischen Handel zu verstärken und auszubauen suchen wir für den norddeutschen Raum zum nächstmöglichen Termin einen

Vertriebsmitarbeiter / Technischen Kundenbetreuer Hydraulik (m/w/d) im Außendienst Norddeutschland

Für unser Produktportfolio rund um die hydraulische Antriebstechnik umfasst Ihr Verantwortungsbereich die Akquisition neuer Kunden, die Betreuung von Bestandskunden sowie Key-Accounts und dabei die fachliche Beratung und technische Unterstützung von mittelständischen Industrieunternehmen.

Ihre Aufgaben:

- Aktive technische Kundenberatung und kontinuierliche Pflege der Geschäftskundenbeziehungen
- Akquisition, Beratung und Betreuung von Neukunden
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden
- Fachliche Kundenberatung für unser Handelsprogramm auf dem Gebiet der Hydraulik
- Erste Unterstützung der Kunden bei technischen Fragen vor Ort, dann Weiterleitung an unsere technische Projektteilung
- Produktvorführungen und Schulungen beim Kunden
- Entwicklung und Planung von Marketingmaßnahmen in Absprache mit der Geschäftsleitung
- Berichte an den Vertriebsinnendienst und regelmäßiges Reporting an die Geschäftsleitung
- Angebotsvorbereitung im ERP-System zur Übergabe an den Vertriebsinnendienst (wir nutzen Microsoft NAV)
- Perspektivisch bietet diese Stelle Entwicklungsmöglichkeiten zur Position der Vertriebsleitung, einhergehend mit der Verantwortung für die Schnittstelle vom Außendienst zum Vertriebsinnendienst und Produktmanagement

Ihr Profil:

- Sie sind Vertriebsprofi mit Branchenkenntnissen auf dem Gebiet hydraulischer Anlagen und Komponenten sowie Marketingkenntnissen und gutem Verständnis für technische Produkte
- Berufserfahrung und Erfolge im Vertriebsaußendienst im technischen Handel oder im Projektgeschäft zeichnen Sie aus
- Sie haben bereits gute Ergebnisse in Verkauf und Akquisition im Außendienst erzielt und gezeigt, dass Sie Kunden begeistern und überzeugen können
- Ein fachkompetenter und motivierender Verkaufsstil verbunden mit einer zielorientierten und eigenverantwortlichen Arbeitsweise machen Ihren Erfolg aus
- Sehr gute Kommunikationskenntnisse, Loyalität und Zuverlässigkeit, Engagement und Belastbarkeit sind die Basis Ihrer Tätigkeit
- Sie übernehmen gern Verantwortung, zeigen Eigeninitiative und haben Freude daran, beim Kunden neue Situationen zu meistern
- Sie verfügen über Produktwissen auf dem Gebiet von Hydraulikrohr- und Schlauchverbindungen sowie der Komponenten rund um die Hydraulik, außerdem über Kenntnisse der zugrundeliegenden technischen Richtlinien und Standards
- Ihre Kenntnisse im Fachgebiet möchten Sie weiter schärfen und sind ebenso motiviert die Kompetenzfelder unseres Unternehmens weiterzuentwickeln
- Der routinierte Umgang mit Microsoft-Office und sowie das Arbeiten in einem Warenwirtschaftssystemen unterstützen Ihre tägliche Arbeit

Wir bieten:

- Nach der Einarbeitungsphase ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Vielseitige Gestaltungsmöglichkeiten und ein hohes Maß an Verantwortung bei der Kundenauswahl und Kundenbearbeitung
- Regelmäßige Abstimmung und Austausch mit dem engagierten Team des Vertriebsinnendienstes
- Eine attraktive Vergütung mit erfolgsabhängiger Provision
- Ein Dienstfahrzeug, Firmennotebook und Smartphone
- Möglichkeiten zur fachlichen Fortbildung und persönlichen Entwicklung

Kontakt:

Die Ausschreibung richtet sich an erfahrene Vertriebsprofis, die sich neben der Fachlichkeit rund um die Hydraulik auch für ein breites Feld an Aufgaben und Verantwortung in einem kleineren Team in einem mittelständischen Familienbetrieb begeistern können.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin. Bitte senden Sie diese an bewerbung@kroning.de.

Für telefonische Rückfragen stehen wir Ihnen unter [0421 – 62 60 620](tel:0421-6260620) zur Verfügung.

