

Die Firma Kroning ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen in der dritten Generation. Der Name Kroning steht seit über 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 Hydraulik-Anlagen, CNC-gebogenen Rohren und Schläuchen an Bedeutung. Außerdem gehören Engineering-Projekte, technische Kundenberatung und Dienstleistungen rund um die hydraulische Antriebstechnik zu unseren Kompetenzen und als Großhändler bieten wir innovative Logistikkösungen. Unsere Kundennähe und fachliche Beratung kombiniert mit hoher Flexibilität und sehr kurzfristiger Lieferfähigkeit gelten bei unseren Kunden als entscheidende Erfolgsfaktoren.

Um unseren operativen Vertrieb im technischen Handel in der Industrietechnik zu verstärken und auszubauen suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen Mitarbeiter als

### **Verkaufsberater Industrietechnik im Außendienst Norddeutschland (m/w/d)**

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

#### **Vielseitigen Aufgaben warten auf Sie:**

- Aktive technische Kundenberatung und kontinuierliche Pflege der Geschäftskundenbeziehungen
- Akquisition, Beratung und Betreuung von Neukunden
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden
- Fachliche Kundenberatung für unser Produktportfolio in Handel und Produktion auf dem Gebiet der Hydraulik-Schläuche, Rohrverbindungstechnik und hydraulischen Antriebstechnik
- Unterstützung und Beratung der Kunden bei technischen Fragen vor Ort
- Produktvorführungen und Schulungen beim Kunden
- Marktbeobachtung sowie Entwicklung und Planung von Vertriebsstrategien in Absprache mit der Geschäftsleitung
- Angebotsvorbereitung im ERP-System zur Übergabe an den Vertriebsinnendienst (wir nutzen Microsoft NAV)
- Perspektivisch bietet diese Stelle Entwicklungsmöglichkeiten zu einer leitenden Position in unserem Vertrieb, einhergehend mit der Verantwortung für die Schnittstelle vom Außendienst zum Vertriebsinnendienst und Produktmanagement

## **Wenn Sie sich in einigen dieser Punkte wiederfinden, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung:**

- Sie sind Vertriebsprofi mit Branchenkenntnissen auf dem Gebiet hydraulischer Komponenten und hydraulischer Antriebstechnik
- Berufserfahrung und Erfolge im Vertriebsaußendienst im technischen Handel oder im Projektgeschäft zeichnen Sie aus
- Sie kennen die Bedürfnisse der Kunden und verfügen über Produktwissen
- Ein fachkompetenter und motivierender Verkaufsstil verbunden mit Flexibilität und einer zielorientierten und eigenverantwortlichen Arbeitsweise machen Ihren Erfolg aus
- Sehr gute Kommunikationskenntnisse, Loyalität und Zuverlässigkeit, Engagement und Belastbarkeit sind die Basis Ihrer Tätigkeit
- Sie sind gern unterwegs, übernehmen Verantwortung, zeigen Eigeninitiative und haben Freude daran, beim Kunden vor Ort neue Situationen zu meistern
- 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

## **Das können Sie von uns erwarten:**

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

Die Ausschreibung richtet sich an engagierte Vertriebsprofis, die sich neben unseren versierten Kunden sowie der nötigen Fachlichkeit auch für ein vielseitiges 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 Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermin per E-Mail an [bewerbung@kroning.de](mailto:bewerbung@kroning.de).

Für telefonische Rückfragen stehen wir Ihnen unter 0421-62 60 612 zur Verfügung.