

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 Logistiklösungen. Insbesondere in der Landtechnik gilt unsere Kundennähe und fachliche Beratung kombiniert mit hoher Flexibilität und sehr kurzfristiger Lieferfähigkeit als entscheidender Erfolgsfaktor.

Um unseren operativen Vertrieb im landtechnischen Handel zu verstärken und auszubauen suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen Mitarbeiter als

Verkaufsberater in der Landtechnik im Außendienst (m/w/d)

Das Gebiet für den Außendienst ist der untere Norddeutsche Raum, Fokus soll das südliche Niedersachsen, das Emsland sowie das obere Nordrhein-Westfalen sein.

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

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 Landtechnik und Hydraulik
- Unterstützung und Beratung der Kunden bei technischen Fragen vor Ort
- Produktvorführungen und Schulungen beim Kunden
- Entwicklung und Planung von Marketingmaßnahmen 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 im Landtechnik-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 in der Landtechnik zu Hause
- Sie sind Vertriebsprofi mit Branchenkenntnissen auf dem Gebiet landtechnischer Komponenten und landtechnischer und hydraulischer Antriebstechnik
- Sie kennen die Bedürfnisse der Landtechnikkunden und verfügen über Produktwissen
- Berufserfahrung und Erfolge im Vertriebsaußendienst im technischen Handel oder im Projektgeschäft zeichnen Sie aus
- 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 aus der Landtechnik, die sich neben unseren bodenständigen 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.

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