

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. 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 Innendienst (m/w/d)

an unserem Standort in Bremen.

Für unser Produktportfolio rund um hydraulische Antriebstechnik umfasst Ihr Verantwortungsbereich die Betreuung unserer Bestandskunden sowie Key-Accounts und dabei die fachliche Beratung und Unterstützung.

Vielseitigen Aufgaben warten auf Sie:

- Aktive technische Kundenberatung und kontinuierliche Pflege der Geschäftskundenbeziehungen
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden
- Fachliche Kundenberatung für unser Produktportfolio in Handel und Produktion auf dem Gebiet der Hydraulik-Schläuche, Rohrverbindungstechnik und hydraulischen Antriebstechnik
- Produktmanagement inklusive Einkauf und Disposition bei unseren Lieferanten
- Marktbeobachtung, ständiges Auffrischen und Aneignen von Produktkenntnissen sowie Weitervermittlung und Verteilung im Team
- Entwicklung und Ausarbeitung von Vertriebsmaßnahmen, Unterstützung der gemeinsam entwickelten Vertriebsstrategie
- Erstellung von Angeboten sowie Auftragsabwicklung im ERP-System (wir nutzen Microsoft NAV)

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

- Sie sind erfahrener Vertriebler mit Branchenkenntnissen auf dem Gebiet hydraulischer Komponenten und hydraulischer Antriebstechnik
- Dazu haben Sie Marketingkenntnisse und gutes Verständnis für technische Produkte
- Berufserfahrung und Vertriebs Erfolg im technischen Handel oder im Projektgeschäft zeichnen Sie aus
- Sie handeln für den Kunden, ein fachkompetenter und verbindlicher 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 übernehmen gern Verantwortung, zeigen Eigeninitiative und haben Freude daran, individuell und immer wieder neu auf Kunden zu reagieren
- Sie verfügen bereits über Produktwissen auf dem Gebiet der hydraulischen Antriebstechnik und Komponenten
- Ihre Kenntnisse im Fachgebiet möchten Sie weiter vertiefen 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 Kundenbearbeitung sowie der Abstimmung mit unseren Lieferanten
- Abstimmung, Austausch und gegenseitige Unterstützung im engagierten Team des Vertriebsinnendienstes
- Eine attraktive Vergütung
- Möglichkeiten zur fachlichen Fortbildung und persönlichen Entwicklung
- Eine gute Anbindung im Stadtgebiet sowie hauseigene Parkmöglichkeiten

Die Ausschreibung richtet sich an engagierte Produktmanager und Vertriebsprofis, die sich im Fachgebiet wohlfühlen und sich sowohl für unsere mittelständischen Kunden aus diversen Branchen als 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.