

Ihre Chance

Die PS-Service Systeme GmbH mit Sitz in Schorndorf bei Stuttgart ist der führende Ausrüster für innovative Autoglasreparatursysteme und Marketingkonzepte. Richtungsweisende Beratung in der Automobilbranche, Schulungen sowie der Produktverkauf sind ebenfalls Bestandteil des Dienstleistungsportfolios unseres Mandanten. Zum Kundenkreis unseres Mandanten zählen sehr viele autorisierte Servicepartner von namhaften Kfz-Herstellern und Importeuren.

Für die erfolgreiche bundesweite Expansion in suchen wir im Auftrag unseres Mandanten versierte und kommunikationsstarke Persönlichkeiten als

Vertriebsmitarbeiter Außendienst (m/w) für das Autoglasgeschäft, Kennziffer 21375

Ihre Aufgaben

- Sie überzeugen neue Kunden von den Produkten und Dienstleistungen der PS-Service Systeme.
- Sie entwickeln und betreuen den umfangreichen Bestand der Kunden in der Region.
- Sie erreichen Ihre Vertriebsziele, indem Sie Ihr Gebiet systematisch und erfolgreich bearbeiten und für die Kunden der kompetente Gesprächspartner rund um das Autoglasgeschäft in der Werkstatt sind.
- Sie stellen mit Akquisition, Konzeptpräsentation und Durchführung von Produktschulungen die Erreichung der Ziele sicher.
- Sie arbeiten kooperativ und konstruktiv mit Ihren Kolleg(inn)en im Team zusammen und fördern so den gemeinsamen Erfolg.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung, vorzugsweise im automobilen Umfeld. Idealerweise verfügen Sie bereits über praktische Erfahrung in der Arbeit mit Kfz-Werkstätten.
- Alternativ besitzen Sie Erfahrung und nachhaltige Erfolge im Vertrieb von technischen Produkten und haben Freude am Vertrieb von Serviceprodukten und Schulungsdienstleistungen im automobilen Umfeld.
- Sie verfügen über ein ausgezeichnetes unternehmerisches Denken und sind in der Lage, anspruchsvolle Vertriebsziele mit Engagement, Konsequenz und Nachhaltigkeit zu erreichen. Ihr Anspruch ist es, mit Freude viel zu leisten.
- Sie setzen exzellenten Kundenservice mit Ihrem freundlichen und aufgeschlossenen Auftreten täglich in der Praxis um und besitzen ein Gefühl für die Bedürfnisse Ihrer Kunden.
- Der sichere Umgang mit den Instrumenten moderner Bürokommunikation rundet Ihr Profil ab.

Ihre Perspektiven

Sie sind Teil eines motivierten und leistungsstarken kleinen Teams, in dem Sie Ihre Kunden eigenverantwortlich betreuen. Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe auf hohem Niveau mit sehr guten Entwicklungsperspektiven sowie ein attraktives Leistungspaket mit Firmenwagen. Sie gestalten Ihren Erfolg! Zudem dürfen Sie eine Arbeitsumgebung auf sehr gutem Niveau und einen interessanten Markt in attraktiven und lebenswerten Regionen erwarten.

Ihr Partner:

Die hrmgroup in Berlin - Bremen - Düsseldorf - Frankfurt - Würzburg - Offenburg

Im Rahmen Ihres persönlichen Bewerbungsverfahrens unterstützen wir Sie vom ersten Kontakt bis zur Entscheidung unseres Auftraggebers.

Interessiert? Dann senden Sie uns einfach Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit:

- Lichtbild,
- Lebenslauf,
- Zeugniskopien,
- Gehaltsvorstellungen und
- dem für Sie möglichen Eintrittstermin

Unter Angabe der Kennziffer 21375 gerne per E-Mail an berlin@hrmgroup.de!
Absolute Vertraulichkeit ist garantiert; Sperrvermerke werden selbstverständlich beachtet.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Ihr persönlicher Ansprechpartner ist Axel Quanz (030 40504698 0)

hrmgroup | Schönhauser Allee 45 | D-10435 Berlin