



## TECHNISCHER VERKÄUFER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

für die Region Schweiz

### IHRE AUFGABEN

- Beratung und Betreuung von Bestands- und Neukunden
- Führen von Verkaufsgesprächen und Preisverhandlungen
- Akquise von Neukunden
- Identifikation und Entwicklung von Marktchancen
- Aktive Vertriebs- und Messeunterstützung
- Selbstständiges Planen und Organisieren von Terminen und Reiserouten
- Enge Zusammenarbeit mit den zuständigen Innendienstmitarbeitern

### IHRE QUALIFIKATIONEN

- Berufserfahrung im Bereich Werkzeug- und Formenbau
- Sicheres und gepflegtes Auftreten im Umgang mit Kunden
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Selbstständiges, zuverlässiges und organisiertes Arbeiten
- Sicherer Umgang mit MS Office-Anwendungen, idealerweise erste Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen
- Reisebereitschaft

### DAS BIETEN WIR IHNEN

- Einen sicheren, zukunftsorientierten Arbeitsplatz in einem mittelständischen Familienunternehmen
- Ein interessantes, abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Modernes Arbeitsumfeld mit Weiterbildungsmöglichkeiten
- Leistungsgerechte und attraktive Vergütung

### KNARR UNTERNEHMENSGRUPPE

Seit Firmengründung im Jahr 1994 hat sich KNARR - mit Sitz im oberfränkischen Helmbrechts - vom reinen Werkzeugbauunternehmen zum Komplettanbieter für den Werkzeug- und Formenbau entwickelt. Immer mehr namhafte nationale und internationale Kunden schätzen das ISO-zertifizierte Unternehmen dabei als kompetenten und zuverlässigen Ansprechpartner. Die zu Grunde liegende Leitphilosophie lässt sich dabei prägnant zusammenfassen: Qualität. Leistung. Service.



### SIE HABEN INTERESSE?

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail oder Post an folgende Adresse:

KNARR Vertriebs GmbH · Personalabteilung · Gunterstraße 31 · 95233 Helmbrechts · Germany  
Telefon: +49 9252 9993-0 · Fax: +49 9252 9993-399 · E-Mail: [personal@knarr.com](mailto:personal@knarr.com)

[KNARR.com](http://KNARR.com)