

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

DAS BIETEN WIR IHNEN

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

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

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 9993-310 · Fax: +49 9252 9993-399 · E-Mail: personal@knarr.com