



Zur Verstärkung unseres Teams im Außendienst suchen wir für die Region Baden-Württemberg einen:

Sales Manager (m/w/d) Industrie / Baugewerbe für die Region Baden-Württemberg

Als Teil der Würth-Gruppe sind wir ein stark wachsendes Unternehmen in der Hydraulikbranche mit Filialen in Deutschland und Europa. Unser Kerngeschäft umfasst den Service rund um die Hochdruckverbindungen von technischen Anlagen in der Industrie und im Baugewerbe. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern möchten wir unseren Geschäftserfolg auch in Zukunft weiter ausbauen.



Deine Aufgaben

- Du betreust und berätst unsere Bestandskunden.
- Du übernimmst die Akquise, Betreuung und Entwicklung von Neukunden.
- Du bist verantwortlich für den Aufbau und die Weiterentwicklung deines Außendienstgebietes in definierten Zielbranchen.
- Als erster Ansprechpartner für unsere Kunden bist du ein wichtiges Bindeglied zwischen den Kunden und der Filialorganisation.
- Du übernimmst den gesamten Prozess von der Bedarfsanalyse der Kundenanforderungen, über den Vertrieb von auf den Kunden zugeschnittenen Servicedienstleistungen bis hin zum Verhandeln von Rahmenvereinbarungen.
- Mit den Filialen im Betreuungsgebiet arbeitest du bei der Auftragsabwicklung eng zusammen.
- Du führst Markt- und Wettbewerbsanalysen durch.



Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene Berufsausbildung und mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb technischer Produkte und Dienstleistungen im Außendienst.
- Verkaufs- und Verhandlungsgeschick sowie professionelles Auftreten, Kundenorientierung und Teamfähigkeit zeichnen dich aus.
- Du bringst eine hohe Reisebereitschaft innerhalb deiner Region mit.
- Du hast gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse sind von Vorteil.
- Du hast einen Führerschein der Klasse B.



Unser Versprechen

- Dir wird ein Dienstwagen zur Verfügung gestellt, selbstverständlich auch für deine private Nutzung.
- Dich erwartet eine abwechslungsreiche und interessante Aufgabe im Außendienst eines wachsenden, konzerngebundenen Unternehmens mit persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten.
- Wir bieten dir eine professionelle Einarbeitung.
- Wir bieten dir einen regelmäßigen Austausch mit deinen Kolleg:innen aus dem Key Account im Rahmen von Teambuilding-Veranstaltungen.
- Ein attraktives Gehaltspaket (Urlaubs-, Weihnachtsgeld und Prämienzahlung) und freiwillige Zusatzleistungen warten auf dich.