



Wir suchen einen

technisch affinen Vertriebsmitarbeiter mit Schwerpunkt Intralogistik – Eigenes Produkt HUSKi (m/w/d)

für unser mittelständisches, inhabergeführtes, sehr solides Unternehmen, das sich im Norden von Dresden befindet.

Seit über 25 Jahren entwickeln, konstruieren und produzieren wir anspruchsvolle, durchdachte Einzelteile, Baugruppen und Komplettlösungen im Auftrag namhafter Marken aus unterschiedlichen Branchen.

Zu unserem Portfolio zählen Sonderentwicklungen, Prototypen, Vor- und Kleinserien aus unterschiedlichen Werkstoffen wie Kunststoff, Edelstahl bzw. Stahl, Aluminium und Carbon.

Für den Vertrieb unserer eigenen Intralogistik - Produkte der Marke HUSKi suchen wir einen erfahrenen Vertriebs-Profi, der technisches Verständnis mit telefonischer Akquisekompetenz und temporärer Reisebereitschaft verbindet.

Was wir Ihnen bieten:

- + ein breit gefächertes, sehr interessantes Spektrum an Leistungen und Kompetenzen, das verschiedenste Kundenprojekte in unterschiedlichen Größenordnungen und fachlicher Ausprägung auf höchstem Qualitätsniveau realisier- und verkaufbar macht
- + ein über Jahrzehnte äußerst erfahrenes Entwicklungs-, Konstruktions- und Fertigungsteam, das Sie bei technischen Belangen zeitnah, kompetent und verbindlich unterstützt
- + die Freiheit einer weitgehend selbständigen Aufgaben-, Arbeits- und Zeiteinteilung, die sich vor allem an den Wünschen und Bedürfnissen der potenziellen Kunden orientiert
- + eine langfristig orientierte Festanstellung in Vollzeit mit der Möglichkeit, den Vertriebsbereich unter Einbringung Ihrer Erfahrungen und Fähigkeiten zu gestalten und weiterzuentwickeln sowie mittelfristig auch ausbauen und leiten zu können
- + eine zwischenmenschlich sehr angenehme und wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe in einem jungen, dynamischen Team
- + eine ausführliche und sorgfältige Einarbeitung und Integration in unser Team durch unsere bisherigen Kollegen im Vertrieb und durch die Geschäftsführung
- + flachhierarchisch kurze, direkte Wege zur Geschäftsführung verbunden mit zeitnahen, verbindlichen Feedbacks und Entscheidungen zu geschäftlichen wie auch persönlichen Anliegen
- + eine ruhige Arbeitsatmosphäre in einer kollegialen Gemeinschaft mit kultivierten Umgangsformen
- + moderne, gepflegte, helle Räumlichkeiten mit separaten Arbeitsinseln und kleinen Büros, eingebettet in eine offen und freundlich gestaltete Gesamtumgebung
- + zeitgemäße Arbeitsplatzausstattung mit leistungsfähigen Rechnern, höhenverstellbaren Tischen und rückschonenden Stühlen in klimatisierten Räumen



- + ein solides Festgehalt zzgl. einer erfolgsabhängigen, prozentualen Provisionsregelung, die sich am Auftragsvolumen der von Ihnen gewonnenen Kunden bemisst
- + persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten im fachlich-technischen Bereich u.a. durch externe Schulungen und innerbetriebliche Maßnahmen sowie im Vertriebskontext in Form von Coaching und Mentoring durch erfahrene Dienstleister
- + regelmäßige gemeinsame Team-Aktivitäten wie Ski-Fahren, Wandern, Rad- und Motorradausflüge, Grillabende, Sommerfeste, Sport und Fitness sowie gemeinsames Mittagessen
- + günstige Verkehrsanbindung in Autobahn- und Flughafennähe verbunden mit ausreichend vielen Mitarbeiterparkplätzen, Fahrrad-Pavillon und einer Ladestation für Elektro-Fahrzeuge

Was Sie mitbringen:

- + gefestigte Erfahrungen in der telefonischen Erstansprache (unabhängig von der Branche)
- + nachweisbare Erfolge im Vertrieb respektive in der Neukundengewinnung
- + Neugier, Geschick und Sorgfalt bei der Recherche nach potentiellen Kunden und Entscheidern
- + Interesse, Affinität bzw. Begeisterung und Verständnis für technische Produkte und Lösungen
- + gerne – aber nicht zwingend – einen technischen Hintergrund, z.B. als Bearbeiter, Techniker, Zeichner, Konstrukteur oder Ingenieur, z.B. aus dem Maschinenbau oder der Mechatronik, der sich vom Technisch-Fachlichen Richtung Vertrieb umorientiert hat
- + Lust, neue Menschen und deren Unternehmen anzusprechen, kennenzulernen und zu besuchen
- + sehr gute Umgangsformen verbunden mit einem seriösen, gepflegten Äußeren
- + einwandfreie Deutsch-Kenntnisse in Wort und Schrift
- + sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift (Fachspezifika können nachgeholt werden)
- + gerne – aber nicht zwingend – eine weitere Fremdsprache wie z.B. Französisch
- + temporäre Reisebereitschaft, um Interessenten – vorwiegend in Deutschland, aber auch Schweiz, Österreich und in seltenen Fällen auch international – nach Terminvereinbarung oder für definierte Zeiträume im Rahmen von Messen persönlich zu begegnen -> Führerschein Kl. B, Flugbereitschaft
- + sehr gut wären ein Zugang bzw. Netzwerk oder Beziehungen im Umfeld der Intralogistik
- + von Vorteil sind bereits vorhandene internationale Vertriebserfahrungen bzw. Kundenbeziehungen im Raum D-A-CH sowie England, Frankreich oder im arabischen Raum – aber kein Muss!
- + Expertise in der Nutzung von Computern und elektronischen Medien wie Google, Xing, LinkedIn, etc.
- + Routine im Umgang mit Microsoft-Office-Produkten wie Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- + gerne Erfahrungen mit einem ERP- oder CRM-System wie z.B. abas



Wer Sie sind:

- + ein aufgeschlossener, sehr kontaktfreudiger Mensch, der keinerlei Scheu hat, auf unbekannte Menschen zuzugehen und diese anzusprechen
- + ein aufmerksamer Zuhörer und talentierter Redner gleichermaßen, der andere zu verstehen und zu begeistern weiß
- + ein Fan technisch anspruchsvoller, hochwertiger, kundenindividueller Lösungen und Produkte, der seine Neugier und etwaige Wissensdefizite durch eigeninitiatives Fragen oder Recherchieren stillt
- + ein Reisefreund, der jede Woche gerne ein bis zwei Tage in Sachsen, Thüringen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg oder im Fränkischen unterwegs ist, hin und wieder auch in der D-A-CH-Region Interessenten besucht und aller zwei bis drei Monate eine längere Reise über einige Tage ins außereuropäische Ausland unternimmt, z.B. in den arabischen Raum
- + ein flexibler Mensch, der den Dienst am Kunden liebt und für den Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit selbstverständlich sind
- + ein echter Partner auf Augenhöhe, der seinen potentiellen Kunden keine falschen Versprechungen macht, die später nicht erfüllt werden können
- + ein offener und ehrlicher Mensch, der auftretende Herausforderungen oder Problemstellungen und persönliche Bedürfnisse rechtzeitig kommuniziert
- + ein neugieriger und sorgfältiger Informations- und Datensammler, der seine gewonnenen Erkenntnisse bevorzugt elektronisch und zugleich strukturiert ablegt
- + ein Teamplayer, der die Erfahrungen seiner Kollegen effizient zu nutzen versteht und wichtige Informationen und Verbesserungspotentiale wertschätzend mitteilt
- + ein Freund kurzer Wege und flacher Hierarchien, der sich in unserem jungen, agilen Team zu Hause fühlt

Ihre Aufgaben:

- + eigeninitiative Recherche nach interessanten Unternehmen und relevanten Entscheidern
- + telefonische Erst-Ansprache der recherchierten Unternehmen
- + Vorstellung unseres Unternehmens sowie unserer Leistungen und Produkte
- + Prüfen und Wecken von Interesse bzw. Bedarf an einer möglichen Zusammenarbeit mit unserem Hause
- + eigenständige Organisation und Terminvereinbarung mit den Interessenten, ggf. in Abstimmung mit der jeweils benötigten Fachabteilung bzw. mit der Geschäftsführung
- + gemeinsame oder alleinige Wahrnehmung von Terminen in den entsprechenden Regionen bzw. Ländern inkl. Reiseorganisation, etwaigen Vorbereitungen und Nacharbeiten
- + Erstellung und Versand von E-Mails und Unterlagen an Unternehmen bzw. Kontaktpersonen
- + Beurteilung der jeweiligen Unternehmen, in wie weit eine Zusammenarbeit gewinnbringend wäre, wie groß das zukünftige Potential ist und worin die entscheidende Wertschöpfung bestehen kann
- + sorgfältige Erfassung aller gewonnenen Informationen und Erkenntnisse in unserem ERP-System
- + Sicherstellung der Informationsübergabe an unsere Fachabteilungen

IN IHREM AUFTRAG.



PRODUKT
ENTWICKLUNG

**Lust auf einen neuen beruflichen Wirkungskreis mit einem tollen Betriebsklima,
mehr Eigenverantwortung und Freiräumen?**

Dann bewerben Sie sich!

Rufen Sie einfach an
oder senden Sie uns Ihre Bewerbung zu:

Stephanie Froberg
stephanie.froberg@hedd.de
+49(0)351 6415 358