

TONALITY SUCHT ZUM
NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT:



VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (M/W/D)

GEBIET NORDDEUTSCHLAND

Willkommen bei TONALITY, einem innovativen Unternehmen mit seinem Sitz in Weroth (Westerwald), das sich durch seine wegweisenden Investitionen und zukunftsorientierten Ansätze auszeichnet.

Als führender Anbieter von qualitativ hochwertigen Produkten im Bereich Neubau sowie in der Gebäudesanierung zur Erstellung von hochwertigen vorgehängten hinterlüfteten Fassaden setzen wir Maßstäbe in der Branche.

Zur Betreuung unseres bestehenden Kundenstamms und zur Erschließung neuer Marktpotenziale suchen wir Kollegen/innen im Außendienst für das Gebiete Norddeutschland.

IHR AUFGABENGEBIET

- Strategische Beratung, Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen mit dem Ziel der langfristigen Kundenbindung
- Identifikation und Akquise von Neukunden zur Erweiterung unseres Kundenportfolios, Netzwerks und des Verkaufsgebiets
- Akquise, Entwicklung und Abschluss von eigenen Verkaufsprojekten
- Verkauf und Präsentation technisch anspruchsvoller und erklärungsbedürftiger Produkte bei Architekten, Bauträgern, Investoren und Verarbeitern
- Teilnahme an Messen und Schulungen
- Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst, dem Technikteam und unserer Produktion in Weroth

IHR PROFIL

- Sie wollen unser Unternehmen durch Qualität und Menschlichkeit weiterentwickeln
- Sie sind eine unternehmerisch denkende, kundenorientierte Persönlichkeit mit hohem Einsatzwillen
- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung sowie Vertriebserfahrung im Außendienst, idealerweise in der Fassadentechnik
- Sie bringen Erfahrung im Umgang mit komplexen, technischen Produkten mit
- Sie haben ein selbstbewusstes Auftreten und arbeiten selbständig
- Zu Ihren Stärken gehören beraten, überzeugen und verkaufen
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Region inklusive Übernachtungen gehören für Sie zu Ihren Aufgaben
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

WIR BIETEN

- Einen sicheren und interessanten Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen
- Eigenverantwortliches Arbeiten und Gestaltungsspielraum in einem familiären und dynamischen Umfeld
- Einen Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Ein detailliertes Onboarding im Vertrieb mit Fokus auf unsere Produkte und Verkaufsprozesse in enger Zusammenarbeit mit unserem Team vor Ort und der Vertriebsleitung

IHRE BEWERBUNG

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

**carolina.berghammer@
leipfinger-bader.de**