

Vertriebsmitarbeiter / Außendienst Süd (m/w)

CTS COMPOSITE TECHNOLOGIE SYSTEME GMBH

Das vor 20 Jahren gegründete, inhabergeführte Unternehmen entwickelt und projiziert innovative und kundenspezifische Konstruktionen aus Glasfaserverstärkten Kunststoffen mit unterschiedlichsten Anwendungsbereichen in zahlreichen Branchen. Die Produkte haben sich bereits in vielen Bereichen etabliert, in denen früher Stahl und Holz Verwendung fanden. Der Unternehmenssitz liegt im Großraum Hamburg. Derzeit beschäftigt die Firma ca. 50 Mitarbeiter und ist durch Partnerunternehmen auch über Europa hinaus mit einer wachsenden Vertriebsorganisation vertreten. Die Fokussierung des Unternehmens auf Glasfaserverstärkte Kunststoffe und die langjährige Erfahrung in dieser noch relativ jungen Technik bilden die Basis für die marktführende Position und unterstützen den aktuellen Wachstumskurs. In diesem Zusammenhang wird die Vertriebsorganisation dem Marktpotenzial angepasst und die Aktivitäten im Direktvertrieb in Schlüsselmärkten schrittweise ausgebaut.

KUNDEN

Zu den Kunden gehören einerseits Unternehmen mit hohen Anforderungen an die Sicherheit und Beständigkeit ihrer Einrichtungen. Andererseits handelt es sich um Unternehmen, bei denen sinnvoll ist, Bestandteile ihrer produzierten Anlagen aus glasfaserverstärkten Kunststoffen herstellen zu lassen. Zu den schon bedeutenden Branchen gehören:

- Chemische und Petrochemische Industrie
- Offshore-Industrie
- Anlagenbau
- Bahn-Infrastruktur
- Wasserbau
- Planungsunternehmen
- Öffentliche Auftraggeber



POSITION

Der/die gesuchte Vertriebsmitarbeiter/in übernimmt die Umsatzverantwortung für die Region Plz 7 und 8.
Der/die Stelleninhaber/in berichtet an den Geschäftsführer.

ZIELE

Die Besetzung der Position verfolgt das Ziel, die Marktpräsenz in dieser Region deutlich zu erhöhen und eine kontinuierliche Kundenbetreuung in allen Geschäftsfeldern zu gewährleisten. Gleichzeitig soll der Marktanteil entsprechend der Unternehmenszielsetzungen deutlich gesteigert und die Wahrnehmung der Produkte und Dienstleistungen im Markt intensiviert werden.

AUFGABEN

- Akquisition von Neukunden und Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehungen
- umfassende technische Beratung der Kunden
- Verfolgung der Umsatz- und Ertragsziele
- Auf- und Ausbau von Kontakten zu Projektierungs- und Planungsdienstleistern der Kunden
- Beratung, die zum Kunden passt und Kundennutzen mit technischen Sachverstand verbindet

FACHLICHE ANFORDERUNGEN

- Abgeschlossene Ausbildung in einem technischen oder einem kaufmännischen Beruf
- mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb
- Erfahrungen mit technischen Produkten
- Marktkenntnisse zu mindestens einer der genannten Kundengruppen
- Eine gute Schnittstellenkommunikation zum Vertriebsinnendienst
- Serviceorientiertes, sicheres Auftreten und abschluss sichere Gesprächsführung

PERSÖNLICHKEIT

Gesucht wird eine offene und kontaktfreudige Persönlichkeit mit Spaß an Vertrieb. Die beschriebene Position erfordert wegen der teilweise langen Planungsprozesse der Kundenprojekte darüber hinaus eine langfristige Zielorientierung mit entsprechender Ausdauer.

REIZ DER AUFGABE

- Einsatz in einem gesunden mittelständischen Familienunternehmen mit klarer, wachstumsorientierter Ausrichtung
- Modernes und innovatives Umfeld, zukunftsorientierte Branche
- Hohe Freiheitsgrade und eigenverantwortliche Arbeitsweise mit unmittelbarem Einfluss auf den persönlichen Erfolg
- Möglichkeit zur selbstständigen Entwicklung eines noch jungen Marktes

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: bewerbung@ctscom.de