

Unser Kunde ist ein sehr erfolgreiches international tätiges Familienunternehmen, das in seiner Branche zu den führenden Unternehmen weltweit gehört. Auch in Österreich ist man seit vielen Jahren Marktführer und überzeugt seine Kunden mit innovativen Produkten und kompromissloser Qualität & Serviceorientierung. Im Zuge einer **geordneten Nachfolgeregelung** wird nun folgende spannende Position im **technischen Verkauf** besetzt:

Technical Sales Engineer (m/w/d)

Vorarlberg

Die Visitenkarte des Unternehmens

Nach einem umfangreichen und erstklassigem Schulungsprogramm übernehmen Sie ein seit vielen Jahren bestens betreutes Verkaufsgebiet und entwickeln sich Stück für Stück technisch und verkäuferisch zu einem gefragten Sparringpartner und Problemlöser Ihrer Industrie- und Gewerbekunden. Sie arbeiten eng mit Ihren Kollegen aus Verkaufsdienst und Technik zusammen und werden sowohl von Ihrem Vorgesetzten als auch erfahrenen Kollegen aus dem Sales-Team unterstützt, die Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen. Als zentraler Ansprechpartner Ihrer Kunden sind Sie die Visitenkarte des Unternehmens und nehmen so maßgeblich Einfluss auf die Qualität und den Erfolg der Kundenbeziehung.

Engagiertes, lernbereites Verkaufstalant

Idealerweise verfügen Sie über eine fundierte technische Ausbildung (HTL und/oder FH) und erste Berufserfahrung im Verkauf von Investitionsgütern. Auch Bewerber, die aus dem Innen- in den Außendienst wechseln wollen, geben wir eine Chance. Alle diese formalen Anforderungen sind wichtig, aber noch wichtiger ist uns Ihre Persönlichkeit! Sie sind eine offene und kommunikationsstarke Person und punkten mit überdurchschnittlichem Engagement und einer hohen Lernbereitschaft. Ehrlichkeit und Loyalität im Innen- und Außenverhältnis sind für Sie nicht bloße Schlagwörter, sondern wesentliche Facetten Ihrer Persönlichkeit. Sehr gute IT-Anwenderkenntnisse (MS Office, CRM) und einen versierten Umgang mit den gängigen Arbeitsmitteln sowie einen B-Führerschein setzen wir voraus.

Äußerst erfolgreiches & professionelles Umfeld

Sie treffen auf ein Unternehmen, das sein Geschäft versteht und nicht umsonst seit vielen Jahren Marktführer in Österreich ist. Wenn Ihnen erstklassige, technisch anspruchsvolle Produkte und kundenorientierte Beratung Spaß machen, dann sind Sie hier genau richtig. Ein ausgeprägter Teamgeist und hohe Motivation tragen das ihrige zum Erfolg des Unternehmens und jedes Einzelnen bei. Wenn Sie hohe Ansprüche an Ihren Arbeitgeber im Hinblick auf Ihre fachliche und persönliche Entwicklung haben, dann sind Sie hier bestens aufgehoben. Das Gehaltspaket ist natürlich von Ihrer Qualifikation & Berufserfahrung abhängig und besteht aus einem Jahresfixgehalt von ca. 40.000,- brutto (auf Basis Vollzeit 38,5 h/Woche) plus einem leistungsabhängigem Bonus, Diäten und einem neutralen Dienstfahrzeug (inkl. Privatnutzung).

Eine seltene Chance!

Auch wenn Sie derzeit ganz zufrieden sind, dürfen Sie diese Gelegenheit nicht vorbeiziehen lassen. Machen Sie sich selbst ein Bild und schicken Sie Ihre Unterlagen bitte über folgenden Link www.mynext.at/jobs an MyNexxt – eine Marke der Albrecht Business Coaching GmbH. Sollten Sie vorab schon Fragen haben, stehen wir Ihnen gerne telefonisch unter +43 1 32 000 32-0 zur Verfügung. Natürlich garantieren wir absolute Diskretion und die 100%ige Berücksichtigung allfälliger Sperrvermerke!