

Wir gehören zu den führenden Unternehmen im Hallenheizungsbau in Deutschland. Seit 40 Jahren analysieren, planen und realisieren wir im gesamten deutschsprachigen Raum Hallenheizungskonzepte, die zur Treibhausgasminderung und Dekarbonisierung beitragen.

Ob Neubau, Umbau, Erweiterung oder Sanierung – wir unterstützen zu jeder Zeit mit unserem umfangreichen Know-how.



Gesucht wird zur Ergänzung und Verstärkung unseres Teams ein

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) für das Postleitzahlengebiet 75/76/77/78/79

IHR GEWINN:

- Wir pflegen ein begeisterndes, familiäres und respektvolles Miteinander
- Kurze Entscheidungswege mit Platz für eigenständiges Arbeiten
- Einen Arbeitsplatz in modernen Büroräumen oder im Homeoffice
- Eine Langfristige, vielseitige und interessante Tätigkeit

WAS SIE ERWARTET:

- Sie sind Teil eines motivierten Teams
- Eine selbstständige und herausfordernde Aufgabe in einer zukunfts- sicheren Branche
- Eine attraktive Vergütung mit einem Jahresbonussystem
- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- Eine sorgfältige und fachliche Einarbeitung ist für uns selbstverständlich
- Fort – und Weiterbildungsmaßnahmen
- Firmenfitness
- Kostenfreie Parkplätze
- Flache Hierarchie – Geschäftsleiter ist direkter Ansprechpartner

KONTAKT:

ETAPART AG
Wilhelm-Maybach-Str. 10-12
72108 Rottenburg am Neckar

Ansprechpartner: Lisa Bäuerle
Telefon: 07472 925 111
Mail: lisa.baeuerle@etapart.de

IHRE VORRAUSSETZUNGEN:

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene technische Berufsausbildung, vorzugsweise aus dem Bereich Energietechnik
- Sie haben Freude am Verkaufen und verfügen bereits über erste Vertriebs Erfahrungen im B2B-Bereich
- Eine hohe technische Affinität, insbesondere im Hinblick auf den Energiesektor bringen Sie mit
- Sie haben eine aufgeschlossene und gewinnende Persönlichkeit
- Sie sind ausgesprochen dienstleistungs- und kundenorientiert und haben große Freude am Umgang mit Menschen
- Hohe Motivation, Eigeninitiative und starke kommunikative Fähigkeiten runden Ihr Profil ab

IHRE AUFGABEN:

- Sie sind für den Vertrieb unserer Heizungs- und Lüftungsanlagen innerhalb Ihres Verkaufsgebietes verantwortlich
- Den Aufbau und die Weiterentwicklung des Verkaufsgebiets betreiben Sie proaktiv, indem Sie Neukunden akquirieren und bestehende Kundenbeziehungen weiter ausbauen
- Sie beobachten den Markt genau und leiten zielorientiert geeignete Vertriebsaktivitäten ab
- Sie führen eigenständig sämtliche Vertragsverhandlungen, von der Angebotsabgabe bis zum Geschäftsabschluss
- Auf Fachmessen repräsentieren Sie unser Unternehmen und bauen wertvolle Kontakte auf

ETAPART AG
Wilhelm-Maybach-Str. 10-12
72108 Rottenburg am Neckar
www.etapart.de