

VERTRIEBS PROFI GESUCHT

m/w/d



VOLLZEIT | AB SOFORT



BERUFSERFAHREN



NÜRNBERG



Seit 60 Jahren steht der Name TOGE für die Leidenschaft am Entwickeln und Produzieren von Verankerungssystemen, zugeschnitten auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden. TOGE zählt zu den Pionieren der Betonschraubtechnik. Unser Sortiment umfasst neben Betonschrauben viele weitere Metaldübel sowie Befestigungslösungen für den konstruktiven Ingenieurbau.

Die Zugehörigkeit zur Würth-Gruppe eröffnet uns nicht nur eine solide Basis, sondern auch hervorragende Entwicklungsperspektiven. In diesem dynamischen Umfeld suchen wir kontinuierlich nach engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (m/w/d), die gemeinsam mit uns in die Zukunft wachsen und sich beruflich entfalten möchten. Unsere Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg, und wir bieten ein Umfeld, in dem Talente erkannt und gefördert werden.

Das erwartet Sie bei Ihrer Aufgabe

- Sie betreuen und beraten unsere Bestandskunden, Neukunden und Interessenten über unsere Produkte im Bereich der Befestigungstechnik.
- Sie führen Verkaufsgespräche und Vertragsverhandlungen, erstellen individuelle Angebote und verfolgen diese konsequent bis zum Vertragsabschluss.
- Sie betreiben aktive Neukundenakquise, bauen bestehende Kundenbeziehungen aus und bringen sich mit Ideen zur Ausschöpfung unserer Marktpotentiale aktiv ein.
- Sie werden das wichtigste Bindeglied zwischen Kunden und TOGE und beobachten Markt und Wettbewerber, erkennen Produkttrends und Kundenanforderungen und tragen diese ins Unternehmen.
- Sie halten Präsentationen und Produktvorführungen bzw. -Schulungen vor Ort und nehmen an Messen oder vertriebsunterstützenden Veranstaltungen teil.
- Sie stehen im engen Austausch mit dem Vertriebsteam, Produktmanagement, Marketing sowie der Arbeitsvorbereitung.

Das erwarten wir von Ihnen

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation.
- Nachweisbare mehrjährige Erfahrung im Vertrieb sowie Branchenkenntnisse im Bereich Befestigungstechnik.
- Technisches Verständnis oder Interesse.
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick sowie die Fähigkeit, Menschen für sich zu begeistern.
- Erfahrung als proaktiver „Hunter“.
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Versierter Umgang mit MS-Office Anwendungen (Outlook, Excel, Power-Point etc.) und ERP-System.
- Reisebereitschaft und Flexibilität.

Das bieten wir Ihnen

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit im internationalen Umfeld.
- Eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit ab sofort.
- Intensive Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten (Seminare, Zertifikatskurse, E-Learnings).
- Viel Eigenverantwortung in einem motivierten Team
- Eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung mit umfangreichen Sozialleistungen wie Weihnachts- und Urlaubsgeld oder erfolgsabhängigen Prämien/Boni.
- Neutrales Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Modernes Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen und Geradlinigkeit sowie eine angenehme Arbeitsatmosphäre.
- 30 Urlaubstage sowie Sonderurlaub zu bestimmten privaten Anlässen.
- Corporate Benefits - attraktive Rabatte und spezielle Angebote bei vielen Shops und Marken

Das klingt interessant für Sie?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen, einschließlich Anschreiben mit Gehaltsvorstellung, Lebenslauf und Zeugnissen per E-Mail an karriere@toge.de oder nutzen Sie unser Online-Bewerbungsformular.

**JETZT
BEWERBEN**



TOGE Dübel GmbH & Co. KG
Illesheimer Str. 10
90431 Nürnberg

Ansprechpartner:
Florian Nega
Tel. +49 911 659 68-57

WWW.TOGE.DE