

Bist Du bereit, Teil eines wachsenden, innovativen Teams zu werden und Deine Karriere auf die nächste Stufe zu heben? Bei der IAB Reinraum-Produkte GmbH suchen wir nach einem engagierten Gebietsverkaufsleiter Ost im Außendienst (m/w/d), der/die uns dabei hilft, neue Märkte zu erobern und bestehende Kundenbeziehungen zu festigen.

Die IAB steht seit Jahrzehnten für Kundennähe, höchste Standards, ein ausgewogenes, umfangreiches und stets optimiertes Produktsortiment. Seit der Unternehmensgründung vor mehr als 40 Jahren sind wir mit Pioniergeist in neue Märkte vorgestoßen, haben Prozesse kontinuierlich an wechselnde Marktbedingungen angepasst und neben dem Schutz der Produkte stets auch

den Schutz der Menschen im Reinraum zum Prinzip gemacht. Heute sind IAB Produkte in vielen innovativen Wirtschaftszweigen im Einsatz: von Mikro- und Optoelektronik über E-Mobility und Solartechnologie bis hin zur Pharma- und Halbleiterindustrie.

Als international agierendes Familienunternehmen mit mehr als 30 Mitarbeitenden, sind wir ein attraktiver Arbeitgeber und bieten interessante Jobs für jeden Abschnitt des Berufslebens. Bei uns steht der Mensch im Vordergrund. Wir versuchen, auf Deine Bedürfnisse Rücksicht zu nehmen. Individuelle Lösungen sind möglich. Das gilt selbstverständlich auch für unsere Kunden und Lieferanten.

Gebietsverkaufsleiter Ost im Außendienst für Reinraumprodukte und Persönliche Schutzausrüstung (m/w/d) PLZ Gebiet 01-09,13-18

Clean up your career - jetzt Kunden bei Reinraum Produkten beraten (in Vollzeit)!

DEIN AUFGABENGEBIET:

- Du akquirierst neue Kunden und identifizierst neue Chancen
- Als vertrauensvolle Ansprechperson stellst Du die professionelle Betreuung unserer wichtigen Kunden sicher
- Durch Deine Produktberatung erleichterst Du Deinen Kunden eine informierte Entscheidung
- Du bist verantwortlich für das Erreichen von Marge, Umsatz- und Wachstumszielen in Deinem Vertriebsgebiet
- Du leitest und führst Angebotskalkulationen durch
- Deine enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst steigert unseren gemeinsamen Erfolg
- Ordnungsgemäße Datenpflege und Berichterstattung verstehst Du als Grundvoraussetzung für strukturiertes Arbeiten

DEIN PROFIL:

- Du verfügst über fundierte Erfahrung im vertrieblichen Außendienst, idealerweise bei der Großkundenberatung
- Du hast eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen und besitzt gute MS Office Kenntnisse
- Du zeichnest Dich durch sehr gute Kommunikations- und Networking-Fähigkeiten in Deutsch und Englisch aus
- Du bist belastbar, flexibel und arbeitest selbstständig sowie teamorientiert
- Du bist bereit zu reisen und wohnst idealerweise in oder in der Nähe Deines Vertriebsgebiets
- Deine authentische und freundliche Art rundet Dein Profil ab

WIR BIETEN:

- Die Möglichkeit ein Teil unserer Familie zu werden, mit uns gemeinsam zu wachsen und als Schlüsselfigur Verantwortung zu übernehmen
- Überdurchschnittliche Vergütung mit Provision
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Wir legen Wert auf einen kontinuierlichen Lernprozess - sowohl für Dich als auch für uns
- Wir investieren in Dich: Schulungen & interne Weiterbildungen auf unsere Kosten
- Einen Firmenwagen, auch zur Privatnutzung



INTERESSIERT?

Dann schicke uns bitte Deine aussagekräftige Bewerbung im PDF-Format (idealerweise Dein Anschreiben mit Gehaltsvorstellung, Lebenslauf, Zeugnissen) an: personal@iab-bs.de

Wenn Du Fragen zur Stelle hast, zögere nicht, uns zu kontaktieren:
personal@iab-bs.de oder telefonisch (0531) 28 484-0.
Dein Ansprechpartner ist Markus Hinze.