

Außendienstmitarbeiter (m/w) im technischen Vertrieb

Führend in Netzwerklösungen – Die TKM GmbH

Im Zentrum unseres Geschäfts steht der Vertrieb, die Entwicklung, Produktion und Installation ganzheitlicher Verkabelungssysteme in Glasfaser und Kupfer. Unsere Produkte erstrecken sich von standardisierten Komponenten bis hin zu aufwändigen, kundenspezifischen Lösungen für ganze Rechenzentren.

Zu unseren Kunden gehören namenhafte Unternehmen aus dem Bereich der Kommunikationstechnik, Halbleiterindustrie, Medizin und Pharmazie aber auch Automobilzulieferer aus dem In- und Ausland. Als TKM GmbH mit über 150 Mitarbeitern realisieren wir Projekte weltweit.

Was wir Ihnen bieten

Im Jahre 1986 gegründet, mit über 30 Jahren Erfolgsgeschichte, verbinden wir die Erfahrung und Ressourcen einer führenden mittelständischen Unternehmensgruppe. Entsprechend Ihrer Vorkenntnisse bekommen Sie eine individuelle Einarbeitung in die Produkte und in unsere Firmengruppe. Work-Life Balance und Teamspirit werden bei uns großgeschrieben.

Natürlich bietet wir Ihnen ein attraktives Gehalt (Fixum, leistungsorientiertes Provisionsmodell, Zusatz Boni), sowie bei guter Leistung die Aussicht auf weitere Anreize.

Was Sie mitbringen

Sie begeistern Menschen und können überzeugen. Ihr Auftreten können Sie spontan an die Situation bei Kunden anpassen, unabhängig ob Sie bei Unternehmensinhabern, Abteilungsleitern oder kleineren Installationsfirmen auftreten. Sie können folgendes vorweisen:

- Sie sind vertraut mit dem nationalen und internationalen Markt für Netzwerktechnik
- Eine technisch abgeschlossene Berufsausbildung mit kaufm. oder vertrieblichen Erfahrungen
- Kenntnisse über technische Vorteile unterschiedlicher Hersteller (z.B. Kabel, LWL Stecker etc.)
- Erfahrungen mit typischen Anwendungen und Diensten in den Bereichen Büronetzwerke, Rechenzentren und Netzbetreiber
- Kontakt- und Überzeugungstalent, hohe Eigenmotivation, klare Zielorientierung
- Gutes Englisch in Wort und Schrift

Ihre Aufgaben

Nach intensiver Einarbeitung in unser Leistungsportfolio übernehmen Sie selbstständig die anwendungstechnische Beratung und Betreuung eines Kundenkreises. Sie akquirieren selbstständig neue Kunden und halten die kontinuierliche Erweiterung des Kundenstammes im Auge.

- Vertrieb von allen LWL und Kupferkomponenten sowie Verkabelungssystemen
- Beratung und Betreuung der Bestandskunden, Ausschöpfen von Kundenpotenzialen
- Begeisterung und Gewinnung neuer Geschäftskunden (von der Akquise bis zum erfolgreichen Abschluss)
- Selbstständige Terminplanung und Nachbereitung der Kundentermine
- Selbstständige Angebotserstellung, Angebotsverfolgung & Aftersales-Service
- Ausarbeitung neuer Verkaufskonzepte und –strategien

Neugierig geworden?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an Michaela Vaßen unter m.vassen@tkm-gmbh.de
Rede und Antwort stehen wir Ihnen gerne im Vorfeld unter **+49 (0) 2166 99 11 - 30**.