



SCHMERSAL
THE DNA OF SAFETY



Arbeit, die schützt – Menschen, die zusammenhalten.

WIR SUCHEN SIE:

Technischer Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) - Hamburg (Norden) / Schleswig-Holstein

Homeoffice im Raum Hamburg (Norden) / Schleswig-Holstein

Seit über 80 Jahren entwickeln wir bei Schmersal Technik, die Menschen schützt – in einem Unternehmen, das Vertrauen, Verantwortung und Teamgeist lebt. Ob Sie am Anfang Ihrer Laufbahn stehen oder bereits Erfahrung mitbringen: Bei uns erwarten Sie spannende Aufgaben, echte Chancen und ein Umfeld, in dem Zusammenarbeit und Engagement zählen.

IHRE AUFGABEN

- Sie sind der erste Ansprechpartner für Ihren eigenen Kundenstamm im Vertriebsgebiet Hamburg (Norden) / Schleswig-Holstein

DAMIT ÜBERZEUGEN SIE UNS

- Sie bringen ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik / Sicherheitstechnik oder eine abgeschlossene Ausbildung zum

- Eine partnerschaftliche und vertrauensvolle Kundenbeziehung auf- und auszubauen, gehört zu Ihrem Fokus
- Sie leisten die technische Beratung beim Kunden vor Ort und werden in der Angebotsvorbereitung von unserem Innendienst-Team tatkräftig unterstützt
- Sie führen Preis- und Vertragsverhandlungen und tragen die Umsatzverantwortung für Ihr Gebiet
- Den Vertrieb unserer Produkte, durch Nutzung bestehender Kanäle und der Identifikation von neuen Absatzmöglichkeiten, haben Sie stets als Ziel vor Augen
- Sie nehmen aktiv an Fachmessen teil
- staatlich geprüften Techniker (Fachrichtung Elektrotechnik) bzw. eine vergleichbare Ausbildung mit
- Sie haben bereits fundierte Berufserfahrung im Außendienst (B2B Bereich) für erklärungsbedürftige Produkte gesammelt, idealerweise im Bereich funktionaler Sicherheit
- Eine eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise sowie ein gutes Selbstmanagement sind für Sie selbstverständlich
- Sie besitzen Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Erfahrungen im Umgang mit SAP und CRM Microsoft Dynamics sind wünschenswert
- Ihr Wohnsitz liegt möglichst im Vertriebsgebiet, idealerweise im Großraum Hamburg (Norden) / Schleswig-Holstein
- Die Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen (3-4 Tage/Woche) rundet Ihr Profil ab

DAMIT ÜBERZEUGEN WIR SIE



Weiterbildungsangebote

Umfangreiches Angebot an Weiterbildungen im eigenen Haus: vom IT-Kurs über Produktschulungen bis hin zu



Orthopädische Sprechstunde

Orthopädische Sprechstunde und Beratung am Arbeitsplatz.



Gesundheitsmanagement

Von Gesundheitsworkshops bis zu Sport-Events ist alles dabei!

Sprachkursen und
Methodentrainings.



Flexible Arbeitszeit

Gleitzeit- und Homeoffice-Regelungen erleichtern die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.



JobRad

Bikeleasing über Schmersal zu günstigen Konditionen durch Bruttolohnumwandlung.



Corporate Benefits

Shoppen bei großen Markenanbietern mit exklusiven Rabatten und attraktiven Sonderangeboten.



Finanzielle Zusatzleistungen

Vermögenswirksame Leistungen, Bezuschussung der Betrieblichen Altersversorgung mit 30%, arbeitgeberfinanzierte Krankenzusatzversicherung u.v.m.



Gute Verkehrsanbindung

Gute Verkehrsanbindung per ÖPNV, Rad oder Auto (viele Parkplatzmöglichkeiten) und Fahrtkostenzuschuss.



Care

Unterstützung und Beratung in herausfordernden privaten Lebenssituationen durch Fachpersonal.



Physiotherapie

Physiotherapeutische Anwendungen am Arbeitsplatz.



Kantine

Täglich wechselnden Mittagsmenüs, günstige Preise durch Essenszuschuss vom Arbeitgeber.



Betriebskindergarten

Betriebskindergarten auf dem Firmengelände, ganztägige Betreuung für Mitarbeiterkinder, inklusive U3-Betreuung.

Nicht alle Benefits werden an allen Standorten angeboten. Wir informieren Sie gerne im Bewerbungsprozess auf welche Leistungen Sie zählen können.

Jetzt bewerben

Kontakt

K. A. Schmersal GmbH & Co. KG
Möddinghofe 30 42279 Wuppertal

Ansprechpartner:
Dennis Hoffmann
dhoffmann@schmersal.com
+49 202 6474 771



SCHMERSAL
THE DNA OF SAFETY

