

Wo andere verkaufen, schaffst du Vertrauen!

Bring Innovation auf die Straße:

Vertrieb Außendienst Deutschland (m/w/d)

Zur Verstärkung unseres eingespielten Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten und qualifizierten Kollegen (m/w/d) in Vollzeit und unbefristeter Festanstellung.

Du möchtest Verantwortung übernehmen, dein technisches Know-how einbringen und dabei aktiv zur Weiterentwicklung unserer Lösungen im Bereich Wasserverlust beitragen? Dann bist du bei uns genau richtig!

Region stärken – Kunden begeistern

Im Vertrieb bist du die Schnittstelle zwischen unseren innovativen Lösungen und den konkreten Herausforderungen unserer Kunden. Du verstehst es, individuelle Bedürfnisse zu erkennen, technische Lösungen verständlich zu erklären und nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Mit deinem Gespür für Menschen, Märkte und Potenziale trägst du entscheidend dazu bei, unsere Präsenz in der Region weiter auszubauen – und gemeinsam mit uns den Unterschied zu machen, wenn es um die Reduzierung von Wasserverlusten geht.

Bereit für den nächsten Schritt?

Wenn du mehr als nur einen Job suchst – sondern eine Aufgabe mit Sinn, bei der du Menschen begeisterst und Technik verständlich machst – dann möchten wir dich kennenlernen!

Sende deine Bewerbung an: **personal@megger.com**
(inkl. Lebenslauf, Zeugnissen und einem kurzen Motivationsschreiben – wir freuen uns auf deine Geschichte!)



SebaKMT® Megger Germany GmbH
Dr.-Herbert-lann-Str. 6 D-96148 Baunach
Tel. +49 9544 - 680 · Fax +49 9544 - 2273
sales@sebakmt.com · www.sebakmt.com

Was du mitbringst.

Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine Ausbildung in einem technischen Beruf – idealerweise mit Bezug zur Gas- oder Wasserbranche. Im technischen Vertrieb fühlst du dich zu Hause und kannst auf nachweisbare Erfolge im Verkauf von Maschinen, Anlagen oder vergleichbaren Produkten zurückblicken.

Eine hohe Reisebereitschaft ist für dich selbstverständlich. Du arbeitest sicher mit Microsoft Office und CRM-Systemen und behältst auch bei mehreren Projekten den Überblick.

Mit deiner kommunikativen Art, deiner lösungsorientierten Denkweise und deinem selbstbewussten Auftreten überzeugst du Kunden ebenso wie Kolleg:innen. Dabei agierst du eigenverantwortlich, motiviert und immer mit dem Blick auf das gemeinsame Ziel.

Was dich erwartet.

Du verantwortest den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten und gewinnst neue Kunden, geeignete Partner, Distributoren und Key Accounts für unsere Lösungen.

Bestehende Kunden betreust du eigenständig und baust den Kundenkreis gezielt aus. Du führst Produktschulungen durch, planst Einsätze und überzeugst mit technischem Know-how und Beratungsstärke.

Messen und Veranstaltungen nutzt du, um neue Kontakte zu knüpfen und unsere Marke zu stärken. Außerdem bearbeitest du technische und kommerzielle Ausschreibungen und bringst dich aktiv ins Vertriebsteam ein – zum Beispiel bei gemeinsamen Kundenseminaren.

Was wir bieten.

Wir bieten dir eine verantwortungsvolle Position, in der du deine unternehmerischen, vertrieblischen und technischen Stärken voll einbringen kannst. Dich erwarten abwechslungsreiche Aufgaben in einem internationalen Umfeld, das Raum für Eigeninitiative und Gestaltung lässt.

Neben attraktiven vertraglichen Rahmenbedingungen stellen wir dir eine moderne technische Ausstattung zur Verfügung – inklusive eines repräsentativen Firmenwagens, den du auch privat nutzen kannst.

Darüber hinaus unterstützen wir dich aktiv bei deiner fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung durch vielfältige Weiterbildungsangebote, damit du mit uns gemeinsam wachsen kannst.

