

Wir sind ein mittelständisches Industrieunternehmen und produzieren zukunftsweisende sowie energiesparende Warmwassergeräte in der norddeutschen Hansestadt Lüneburg. Über 280 Mitarbeitende sind für Entwicklung, Design, Produktion und Vertrieb der energieeffizienten Geräte mit hohem Qualitätsanspruch verantwortlich. Unsere modernen E-Durchlauferhitzer sind komfortabel und liefern immer nur genau so viel warmes Wasser, wie tatsächlich benötigt wird. Damit folgen wir dem Effizienzgedanken, denn jede nicht verbrauchte Kilowattstunde ist die beste erneuerbare Energie! Zur Unterstützung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort einen

Junior Außendienstmitarbeiter (m/w/d) für die Region Berlin/Brandenburg

Als Spezialist für energieeffiziente Warmwasserversorgung unterstützen Sie unsere Kunden bei der Transformation in Richtung Klimaneutralität. Sie geben Impulse beim Neubau und bei der Sanierung von Gebäuden, wenn es um wasser- und energiesparende Lösungen geht. Sie begleiten unsere Kunden aktiv auf dem Weg in die Energiewende sowie bei der Umstellung auf eine nachhaltige Warmwasserversorgung. Sie gestalten die notwendigen Planungsprozesse mit und sind aktiv mit Ihrem Engagement in einem brandaktuellen Thema. Sie haben Freude am Kontakt mit Kunden und Lust auf aktiven Vertrieb vor Ort? Sie haben erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt und möchten nun in den Außendienst? Dann starten Sie mit uns gemeinsam Ihre Karriere im Außendienst.

**ANSPRECHPARTNER:**

Melanie Bielenberg

KONTAKTDATEN:

Telefon 04131-8901-234

ANSCHRIFT:

CLAGE GmbH
Pirolweg 4
21337 Lüneburg

Diese Aufgaben erwarten Sie

- > Sie identifizieren und gewinnen potenzielle Neukunden, Projekte und Aufträge in den unterschiedlichen Zielgruppen
- > Sie beraten und besuchen unsere Bestandskunden, Installateure, Handwerker sowie Sanitär- und Elektrofachbetriebe
- > Sie führen abschlussorientierte Verkaufsgespräche
- > Sie gewinnen regionale Bauprojekte unter Anbietung aktiver Ausschreibungsempfehlungen
- > Sie planen und organisieren eigenverantwortlich Ihre Touren
- > Sie nehmen an Messen und Netzwerkveranstaltungen teil und betreuen oder führen Kundenveranstaltungen wie Schulungen, Events, Hausmessen und Workshops durch
- > Sie unterstützen die Außendienstkollegen in Ihrer Region und bilden ein Team zusammen mit dem Innendienst
- > Sie arbeiten aktiv mit einem modernen eigenen CRM-System

Das bringen Sie mit

- > Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- > Erste Erfahrungen im Vertrieb (auch Innendienst) haben Sie bereits gesammelt
- > Sie haben idealerweise Grundkenntnisse in der Sanitär-/Elektrotechnik und Branchenkenntnisse im Bereich Sanitär-/Gebäude oder anderen technischen Bereichen der Gebäudetechnik
- > Sie sind kommunikationsstark und besitzen ein souveränes Auftreten und Überzeugungskraft
- > Sie haben Freude am Kundenkontakt mit einem hohen Maß an Kundenorientierung und sehen sich für Ihre Kunden als Berater und Problemlöser
- > Sie besitzen eine gute Auffassungsgabe und selbstständige Arbeitsweise
- > Sie besitzen gute Kenntnisse in den gängigen EDV-Programmen

Das bieten wir Ihnen

- > Einen sicheren Arbeitsplatz mit langfristiger Perspektive in einem innovativen und stetig wachsenden modernen Unternehmen mit zukunftsrelevanten Produkten
- > Intensive Einarbeitung und ständige vertriebliche Weiterentwicklung
- > Inspirierende Arbeitsatmosphäre in einem kollegialen und dynamischen Arbeitsumfeld
- > Kurze Kommunikationswege und flache Hierarchien
- > Ein gut ausgestattetes Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung (gerne auch ein modernes E-Fahrzeug)
- > Modernste technische Ausstattung wie iPhone und iPad

Informationen über unseren Datenschutz im Hinblick auf Bewerbungen finden Sie im Dokument »Datenschutzhinweise für Bewerber« (<https://www.clage.de/de/datenschutzhinweise-fuer-bewerber>).