



Expect... **AVK**

Als führender, weltweit tätiger Armaturenhersteller für die Gas- und Wasserversorgung, haben wir bei der Entwicklung unserer Produkte immer die Nase vorn. Wir haben Visionen und bringen den richtigen Blick für Realisierbares mit. Als wichtiger und zuverlässiger Partner auf dem Gebiet der kommunalen Gas- und Wasserversorgung, der Brandbekämpfung und der der Abwasserentsorgung, steht bei uns die Kundenzufriedenheit an erster Stelle, dabei nehmen unsere Mitarbeiter eine wichtige Kundenstellung ein. Für die Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir einen/eine:

## VERKÄUFER/-IN B2B IM AUSSENDIENST (M/W/D) FÜR DAS GEBIET HESSEN UND NORD-BAYERN (FRANKFURT, DARMSTADT, WÜRZBURG)

### Technisch versierte Persönlichkeit lässt Erfolg wachsen:

- Sie sind direkt beim Kunden in Ihrem zugewiesenen Verkaufsgebiet und stehen diesen mit Ihrem Verkaufsgeschick und Ihrer Persönlichkeit von der Beratung bis zum Vertragsabschluss zur Seite.
- Ihr Denken und Handeln ist ausgesprochen kundenorientiert. Mit Ihrem technischen Know-how im Bereich der Ver- und Entsorgungstechnik sowie der Abwasserentsorgung sorgen Sie für schnelle und zielführende Problemlösungen, darüber hinaus planen die Sie in enger Abstimmung mit dem regionalen KAM eigenverantwortlich Ihre Absatzmöglichkeiten in Ihrem Verkaufsgebiet.
- Sie wissen, wie Verkaufen funktioniert und das spornt Sie an, Ihren Erfolg immer weiter auszubauen.
- Mit Ihren Akquise Tätigkeiten, Kundenbesuchen und organisierten Tagungen und Veranstaltungen sorgen Sie dafür.
- Sie treten als Beziehungsmanager kompetent und kooperativ zwischen Ihren Kunden und Ihrem Team im Außen- und Innendienst auf.
- Ihre kontinuierliche Marktanalyse nutzen Sie für die Mitgestaltung innovativer Produktlösungen bei unserem Mutterkonzern in Dänemark.

### Kompetenz-Matches

- Sie sind genau richtig, wenn Sie mehrjährige Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte in der Ver- und Entsorgungstechnik oder Rohrleitungsbau mitbringen, doch auch als lernwilliger Quereinsteiger sind Sie willkommen.
- Wichtig sind uns ein abgeschlossenes technisch orientiertes Studium, eine abgeschlossene Technikerschule oder vergleichbare Ausbildung, darüber hinaus sind Ihnen kaufmännische Prozesse im Verkaufsbereich kein Fremdwort.
- In Ihnen steckt mehr als ein kommunikationsstarker Kundenberater mit ausgeprägtem technischem Verständnis und Problemlösekompetenz, Sie stehen für eine kunden- und erfolgsorientierte Gestaltung Ihres Verkaufsgebiets.
- Ihre Soft-Skills können mit angenehmer Persönlichkeit,

Souveränität, Willensstärke und ausgeprägtem Teamgeist umschrieben werden.

- Wenn Sie noch sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mitbringen, müssen Sie uns nur noch von sich überzeugen.

### Unser Angebot steht für unser Wort:

- Da wir Sie und unser Team sehr ernst nehmen, sorgen wir durch eine gute Einarbeitung von Anfang an, dass Sie sich bei uns gut angekommen fühlen. Unser Team ist für Sie da.
- Wir schätzen Ihre Erfahrung und Ihren Einsatz und belohnen dieses mit einem zukunftssicheren Arbeitsplatz mit einer attraktiven Vergütung in einem stabilen mittelständisch geprägten Unternehmen im Kontext eines internationalen Konzerns.
- Wir haben Ihre Talente im Blick, die Sie in einer abwechslungsreichen selbständigen Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung anwenden können und durch regelmäßige Schulungen und Seminare noch weiter ausbauen können.
- Wir sorgen uns um Ihre Gesundheit und Ihr Wohl und bieten Ihnen die Teilnahme an unserem betrieblichen Gesundheits- und Altersvorsorgeprogrammen an, kostenloses Mineralwasser, preisgünstige Heiß-Getränke sowie kostenlose Parkplätze direkt vor dem Betriebseingang.
- Mit der Teilnahme an regelmäßigen Firmenevents rücken Sie mit einem kollegialen Team noch näher zusammen. Damit wir noch besser werden, haben wir für Verbesserungsvorschläge immer ein offenes Ohr.

Sind Sie dabei?

Dann senden Sie sich bitte Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und den frühestmöglichen Eintrittstermin per E-Mail oder per Post. Wir freuen uns auf Sie.

**Kontakt: Bettina Mende - Personalreferentin AVK Armaturen**  
**E-Mail: mende.bm@avk-armaturen.de**  
**Telefon: +49 2058 901 151**