

Sind Sie interessiert...

... an einer Karriere in der Wasserbranche?

Bei Hach sichern wir die **Wasserqualität** für Menschen auf der ganzen Welt mit einem Unternehmen, das sich konsequent der Nachhaltigkeit verschrieben hat!



Wir suchen:

Einen Außendienst-Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im langfristigen Wachstumsmarkt Wasser für unser Team in Ostdeutschland, idealerweise aus Berlin oder Umgebung!

In dieser strategisch wichtigen und vielseitigen Vertriebsposition verantworten Sie die Betreuung und Weiterentwicklung unserer industriellen Kunden in der Region Ostdeutschland. Sie vertreiben als Spezialist unser *komplettes Messgeräteportfolio* und die dazu passenden, sich kontinuierlich weiterentwickelnden, Softwarelösungen. Mit zuverlässigen, benutzerfreundlichen Ansätzen machen wir die Wasseranalyse besser - schneller, einfacher, umweltfreundlicher und informativer. In dieser verantwortungsvollen Aufgabe berichten Sie an den Sales Manager DE Industrie Südost.

Wir ermutigen Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund, sich auf unsere Stellen zu bewerben.

Wir wissen, dass jeder Mensch eine Fülle von Erfahrungen und Talenten mitbringt. Die Vielfalt der Erfahrungen und Fähigkeiten in Verbindung mit Leidenschaft ist der Schlüssel zu Innovation und Spitzenleistungen.

Zu den Anforderungen der Stelle gehören:

- Kundenfreundliches, selbstsicheres Auftreten
- Studienabschluss der Ingenieur-, Natur- oder Umweltwissenschaften
- Idealerweise Vertriebserfahrung
- Idealerweise Erfahrung (**hier zählen auch Praktika**) in der Wasser- u. Abwasserbranche
- Flexibilität und Reisebereitschaft (ca. 50% Außendienst), Führerschein der Klasse B
- Fließende Deutschkenntnisse und gute Kenntnisse der englischen Sprache

Wir bieten:

Die Mitarbeit in einem familienfreundlichen Unternehmen, das sich um seine Mitarbeiter genauso kümmert wie um die Umwelt, in einer offenen und freundlichen Arbeitsatmosphäre.

- Leistungsgerechte Bezahlung nach Metall-Tarif (Fixgehalt + erfolgsabhängiger jährlicher Bonus)
- Neutraler Firmenwagen mit privater Nutzung
- Arbeiten aus dem Home-Office und flexible Arbeitszeiten

- Eine internationale Arbeitsumgebung mit Menschen, die etwas bewegen wollen
- Betriebliche Altersvorsorge nach Metall-Tarif (Metallrente)
- Ein Umfeld, das Karrierewachstum und berufliche Entwicklung fördert

In dieser Funktion wird ein typischer Tag wie folgt aussehen:

- Pflegen nachhaltiger Beziehungen zu bestehenden Kunden und Meinungsbildnern der verschiedenen Industrie-Branchen, um eine langfristig hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten
- Beratung und Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen, basierend auf kundenspezifischen Bedürfnissen und Anforderungen
- Aktives Führen des Kunden durch den Entscheidungsprozess, um erfolgreiche Verkaufsabschlüsse zu erzielen
- Projektfunnel- und Vertragsmanagement sowie Dokumentation der Aktivitäten in unserem Kundenmanagement System (engl. CRM)

Ansprechpartner für Fragen zur Position: Herr Jörn Tölle, E-Mail: joern.toelle@hach.com

Bewerbungen bitte online: https://veralto.wd1.myworkdayjobs.com/de-DE/HachJobs/job/Berlin-Germany/Area-Sales-Manager--m-w-d--Ostdeutschland_R10257974-1