

AQUALEX – Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d)

Ihre Aufgaben

Ihr Vertriebsteam organisiert Ihre Termine, den Rest erledigen Sie: Sie besuchen den potenziellen Kunden, ermitteln gemeinsam seine Bedürfnisse, erarbeiten die bestmögliche Lösung und erstellen ein entsprechendes Angebot. Sie schließen Verträge und Vereinbarungen ab und arbeiten aktiv an der Geschäftsentwicklung von AQUALEX in Ihrer Region. Arbeitsort: **Mehr als 80 % Reisetätigkeit** in der Region rund um Düsseldorf, **ansonsten Hybrid** – unser Düsseldorfer Office befindet sich gerade im Aufbau.

- **Kundenkontakt und -pflege:** Sie sind für die persönliche Ansprache vorqualifizierter Leads, die Entwicklung neuer Kundenbeziehungen und die Pflege langfristiger Partnerschaften verantwortlich.
- **Lösungsorientierte Produktberatung:** Sie können jede Frage zu unserem Produktportfolio beantworten und finden immer die richtige Lösung für die individuellen Anforderungen unserer Kunden.
- **Vor-Ort-Kommunikation:** Sie sind der erste persönliche Kontakt zum Kunden. Ihr Arbeitsalltag besteht hauptsächlich aus Besuchen bei Entscheidungsträgern in Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen, Hotels, Restaurants und weiteren Sektoren.
- **Angebotsmanagement:** Sie erstellen individuelle Angebote, präsentieren diese enthusiastisch und selbstsicher und schließen Serviceverträge ab.
- **Aktive Geschäftsentwicklung:** Durch Ihre täglichen Vertriebsaktivitäten tragen Sie maßgeblich zur Umsatzentwicklung in Ihrer Region bei und identifizieren Cross- und Upselling-Möglichkeiten.

Ihr Profil

Sie sind Vertriebsexperte. Ein leidenschaftlicher Netzwerkprofi, der die Bedürfnisse seiner Geschäftskunden in den Mittelpunkt stellt. Es fällt Ihnen leicht, Menschen zu begeistern und Sie zu langfristigen AQUALEX-Fans zu machen. Außerdem überzeugen Sie mit Ihrer Schlagfertigkeit und Ihrem ausgezeichnetem Produkt-Know-how.

- Sie haben mindestens 2 Jahre Erfahrung im Bereich Vertrieb, bestenfalls im Außendienst
- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung, einen Bachelor- oder Masterabschluss
- Sie trauen sich die strategische und effektive Ansprache von Entscheidungsträgern in Unternehmen, Behörden und Bauunternehmen zu.
- Verkaufen ist Ihr Ding: Sie verfügen über ausgezeichnete Fähigkeiten in der schriftlichen und mündlichen Kommunikation, sind enthusiastisch und zugänglich.
- Sie kennen sich mit CRM-Systemen aus und sind in der Lage entsprechende Anwendungen regelmäßig zu nutzen.
- Sie sind durchsetzungsstark, gut organisiert und arbeiten gerne selbstständig.
- Sie sprechen fließend Deutsch und haben gute Englischkenntnisse (Französisch oder Niederländisch sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich).
- Sie verfügen über eine gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)

Ihre Benefits

Wir sind alle AmigEAUs: In Belgien arbeiten bereits mehr als 100 Amigeaus für eine gesunde Zukunft. Seit 15 Jahren bringen wir sauberes Trinkwasser in die Küchen, Büros, Schulen, öffentlichen Einrichtungen und Restaurants unserer Kunden. In Deutschland arbeiten Sie in einem kleinen Team und haben einen großen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung. Unser Leitbild: *work hard, play hard.*

- **Equipment:** Alles, was Sie für Ihre Arbeit brauchen, z. B. ein eigenes Firmenfahrzeug.
- **Work-Life-Balance:** Keine Überstunden-Mentalität – unterwegs, im Büro und zuhause arbeiten.
- **Du oder Sie – Ihre Entscheidung:** Sie entscheiden, wie wir Sie ansprechen.
- **Urlaubstage:** 25 freie Tage, flexibel einsetzbar.
- **Regelmäßige Teamevents:** In Düsseldorf und an unserem Hauptsitz in Belgien.

Haben Sie beim Lesen der Anzeige sofort gedacht: „Das passt perfekt zu mir!“? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

<https://www.aqualex.com>