JETZT BEWERBEN



STEICO entwickelt, produziert und vertreibt biobasierte Bauprodukte. Dabei ist das Unternehmen europäischer Marktführer im Segment der Holzfaser-Dämmstoffe. Mit seinem integrierten Holzbausystem, bei dem sich Dämmstoffe und konstruktive Bauelemente ergänzen, besetzt STEICO branchenweit eine einzigartige Position im Markt. Neben der Firmenzentrale in Feldkirchen bei München ist STEICO mit Produktionswerken und Vertriebsgesellschaften an weiteren sechs Standorten in Europa tätig.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir

Sales Representative - Außendienst (m/w/d) Großraum Nürnberg

Feldkirchen | Sofort | Unbefristet | Vollzeit



Wir bieten

- Sinnstiftende Tätigkeit mit direktem Beitrag zum nachhaltigen Bauen
- Hohe Eigenverantwortung und großer Gestaltungsspielraum
- Innovative Produkte und starke Marktposition in einer Zukunftsbranche
- Kurze Entscheidungswege
- Kollegiales Umfeld mit offener und wertschätzender Zusammenarbeit
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Moderne Ausstattung für mobiles und effizientes Arbeiten
- Professionelle Einarbeitung und individuelle Weiterentwicklung
- Langfristige Karriereperspektiven in einem internationalen Wachstumsunternehmen
- Attraktives Gesamtpaket aus Verantwortung, Freiraum und Entwicklungsmöglichkeiten

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Ausbau des Vertriebsgebiets durch die Betreuung bestehender Kunden und die Gewinnung neuer Geschäftspartner
- Technische und kaufmännische Beratung von Architekten, Planern, Energieberatern, Verarbeitern und Fachhändlern
- Identifikation, Entwicklung und Begleitung von Bauprojekten zur erfolgreichen Marktdurchdringung der STEICO Lösungen
- Planung und Durchführung von Schulungen, Fachvorträgen und Kundenveranstaltungen
- Umsetzung der Vertriebsstrategie sowie Sicherstellung der Umsatz- und Wachstumsziele im Vertriebsgebiet
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen sowie aktive Mitgestaltung der Markt- und Geschäftsentwicklung

Ihr Profil

- Ihr Wohnort befindet sich im Raum Nürnberg, Ingolstadt, Oberpfalz bis Cham bzw. in den Postleitzahlenregionen 85, 90, 91, 92, 93, die zugleich Ihr zukünftiges Vertriebsgebiet darstellen.
- Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Holzbau, Bautechnik, Baustoffhandel oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Begeisterung für Vertrieb, Kundenbeziehungen und nachhaltige Bauweisen
- Erfahrung im Außendienst, idealerweise im Bau-, Holzbau-, Baustoff- oder techni-schen Umfeld
- Technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, Kunden individuell zu beraten
- Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und unternehmerisches Denken
- Freude daran, Menschen zu überzeugen und Netzwerke aufzubauen
- Gute Kenntnisse in Microsoft Office; Erfahrung mit CRM-Systemen ist von Vorteil.
- Führerschein Klasse B (idealerweise BE) sowie Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes.

Bewerbung

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, dann freuen wir uns über Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben Deiner Gehaltsvorstellung sowie Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

 Stellenausschreibung (Pdf)

Kontakt

Christina Fröhlke
Tel.: +49 89 991551 151

JETZT BEWERBEN