lukas-erzett.com

ALS INNOVATIONSTREIBER BIETET LUKAS WELTWEIT LEISTUNGSSTARKE WERKZEUGLÖSUNGEN – UND DAS ALS FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT ÜBER 85 JAHREN!

FIELD SALES MANAGER NETHERLANDS M/W/D

REGIONEN: MITTE UND NORDEN DER NIEDERLANDE

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit Leidenschaft für Vertrieb und Kundenbeziehungen. In einem spannenden Marktumfeld übernehmen Sie Verantwortung für den Ausbau unseres Geschäfts in den Niederlanden und gestalten den Erfolg Ihres Vertriebsgebiets aktiv mit.

IHRE AUFGABEN:

- Betreuung und Weiterentwicklung des Vertriebsgebiets in den Niederlanden
- Aktive Neukundengewinnung sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Handel und in der Industrie
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Technische Beratung und Präsentation des Produktportfolios bei Kunden, Messen und Veranstaltungen
- Planung und Umsetzung vertriebsfördernder Maßnahmen zur Steigerung von Umsatz und Marktpräsenz
- Verantwortung für Verkaufs-, Umsatz- und Budgetziele einschließlich CRM-Dokumentation und Reporting

IHR PROFIL:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. Studium mit entsprechender Vertriebserfahrung
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Außendienst, idealerweise im Bereich Werkzeuge, Industriebedarf oder erklärungsbedürftiger Produkte
- Sehr gute Niederländisch- und Englischkenntnisse, Deutschkenntnisse von Vorteil
- Ausgeprägte Vertriebs- und Abschlussorientierung sowie Freude an der Neukundengewinnung
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative und Reisebereitschaft innerhalb der Niederlande
- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten sowie hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Führerschein Klasse B ist erforderlich

WAS WIR BIETEN:

- Langfristige Position in einem international tätigen mittelständischen Unternehmen
- Mobile Office in den Niederlanden mit hoher Flexibilität
- individuelle Fahrzeug- bzw. Mobilitätslösung für Ihre Außendiensttätigkeit
- Attraktives Vergütungsmodell mit fixer und leistungsbezogener Komponente
- Kurze Entscheidungswege und internationale Zusammenarbeit
- Strukturierte Einarbeitung sowie technische Produkt- und Anwenderschulungen
- Gestaltungsspielraum beim Aufbau und bei der Entwicklung des Vertriebsgebiets

Bei Fragen zur Stelle steht Ihnen Sarah Bittner gerne zur Verfügung.
bewerbung@lukas-erzett.de • Fon +49 2263 84-431

JETZT IHRE LUKAS-KARRIERE STARTEN:

NEXT LEVEL SOLUTIONS.