

SANITÄR VERKÄUFER (m/w/d)

mit Gebietsverantwortung - Verkaufsgebiet „Bayern Nord“

Marktpotentiale bei Handwerkern und im Objektgeschäft aktivieren

Qualitative und verlässliche Betreuung des Großhandels

DAS UNTERNEHMEN:

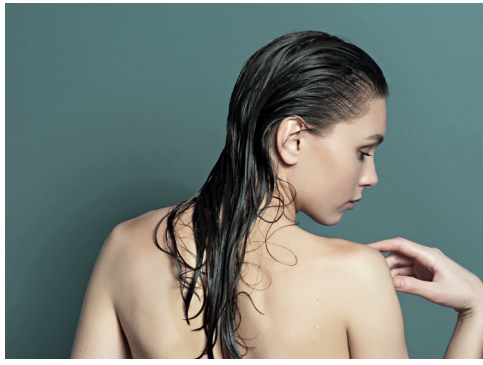
Die STEINBERG GmbH mit Sitz in Düsseldorf fertigt und vertreibt hochwertige Badarmaturen und Accessoires über den dreistufigen Vertriebsweg. Wir bieten vielfältige Lösungen für die anspruchsvolle Badplanung. Im nationalen und internationalen Objektgeschäft kann STEINBERG herausragende Referenzen präsentieren – beispielsweise die „Elbphilharmonie“ in Hamburg, das „Marina One“ und das „Marina Bay“ in Singapore, das „Park Hyatt Hotel“ in Hyderabad (India) oder das „Sealink Golf Resort“ in Pan Thient (Vietnam).

DIE AUFGABENSTELLUNG:

Wir suchen eine/n Verkäufer/in mit „Macherqualitäten“. Die „Betreuung des Großhandels“ ist zwar Teil der Aufgabenstellung. Viel wichtiger sind jedoch die Fähigkeit Marktpotentiale bei den Entscheidern im verarbeitenden Gewerbe und im Objektgeschäft zu aktivieren. Sie werden intensiv in Düsseldorf an die Besonderheiten „erklärungsbedürftiger Sanitärprodukte“ herangeführt. Daher ist es NICHT zwingend erforderlich das Sie über Sanitärerfahrung verfügen. Ihre Bereitschaft und Leidenschaft zur Akquisition neuer Kunden ist uns wichtiger. Sie sind kommunikativ, sind stark zielorientiert und ergreifen gerne die Initiative.

DAS ERWARTET SIE:

Die Produkte aus dem Hause STEINBERG zeichnen sich durch ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis aus und überzeugen durch attraktive Design-Lösungen. Der Führungsstil im Unternehmen ist modern und kooperativ. Die Entscheidungswege sind kurz. Die perspektivischen Entwicklungsmöglichkeiten für erfolgreiche Verkäufer/innen sind real. Die Einkünfte des/der zukünftigen Verkäufers/Verkäuferin werden durch ein solides Fix-Gehalt und eine attraktive Erfolgskomponente definiert.



HANDELN SIE!

Bewerber/innen, die sich für diese Herausforderung interessieren, können sich direkt mit dem Vertriebsleiter, Herrn Andreas Franke in Verbindung setzen.

WELCHE INFORMATIONEN BENÖTIGEN WIR?

- Individuelles Anschreiben per E-Mail
- Lebenslauf und aktuelles Lichtbild
- Motiv der Bewerbung
- Mittel- und langfristige Ziele
- Einkommenserwartungen p.a.
- Detaillierte Erfahrungen

POSTANSCHRIFT FÜR BEWERBUNGSMAPPEN:

Steinberg GmbH
z.Hd. Andreas Franke (Vertriebsleitung)
Schiess-Straße 30
40549 Düsseldorf

Tel.: (+49) (0) 211 520 249-0

mobil: (+49) (0) 173 888 10 20

E-Mail: andreas.franke@steinberg-armaturen.de

Wir sichern Ihnen absolute Diskretion zu!

STEINBERG

finest faucets and accessories

