



Christian Feddersen GmbH & Co. KG
www.knust.de shop.knust.de
Ein Unternehmen der Knust Gruppe®

Die **Christian Feddersen GmbH & Co. KG** ist ein Standort der Knust Gruppe in Deutschland und ein starker Partner für alle Belange der Instandhaltung und für Erstausrüster. Unser Lieferspektrum umfasst die Produktlinien Wälzlager, Antriebstechnik, Dichtungstechnik, Werkzeuge, Arbeitsschutz und Industriebedarf. Wir beliefern just in time Handwerksbetriebe genauso wie große namhafte Unternehmen z.B. in der Lebensmittelindustrie oder Autobranche. Neben unserem hochspezialisierten Vertriebsaußen- und -innendienst bieten wir unseren Kunden eine schnelle Belieferung über unseren Online-Shop und Versandhandel sowie Serviceleistungen im Condition Monitoring und Maintenance.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams am **Standort Bremen** zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager (B2B) im Außendienst (m/w/d) im Technischen Handel für die Region Hamburg & Schleswig-Holstein

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrungen im Vertrieb technischer Produkte (C-Teile-Management)
- Optimal wären praktische Berufserfahrungen rund um die „drehende Welle“, d.h. Lagerung, Dichtung, Schmierung, Instandhaltung usw.
- Branchenkenntnisse aus der Wälzlager- u. Antriebstechnik, Dichtungstechnik sowie Industriebedarf wären sehr hilfreich
- Ausgeprägte Bereitschaft unseren Kunden bei individuellen und akuten Problemlösungen zu helfen
- Selbständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Selbstmotivation
- Überzeugungskraft, Eigenmotivation und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Geübter Umgang mit Internetrecherchen, Sozialen Netzwerken sowie den MS-Office Anwendungen
- Ihr optimaler Wohnort liegt im Großraum Harburg (südlich der Elbe)

Ihre Aufgaben:

- Ihr Aufgabe umfasst das komplette Spektrum der Vertriebsarbeit (Beratung, Angebot/Auftrag, Preisgestaltung, sowie After-Sales-Management) im Außendienst
- Umsatz- und Ertragsverantwortung für Ihr Verkaufsgebiet sowie Planung und Reporting
- technische u. kaufmännische Kundenberatung und -betreuung in einem festgelegten Vertriebsgebiet
- Übernahme und Weiterentwicklung eines festen Kundenstammes im Zuge einer Verkaufsgebietsübergabe aus Altersgründen
- Wir suchen mit Ihnen den mittel- und langfristigen Erfolg in diesem für uns sehr wichtigen Verkaufsgebiet
- Geschäftsbeziehungen aufbauen, vertiefen und optimieren
- Neukundenakquisition
- Key-Account Management
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst

Es erwartet Sie:

Willkommen in einem aktiven und dynamischen Team mit flacher Hierarchie, partnerschaftlichem Umgang und kurzen Entscheidungswegen. Es erwartet Sie ein vielumfassendes, verantwortungsvolles Aufgabengebiet in einer innovativen Unternehmensgruppe. Wir bieten Ihnen eine gezielte Einarbeitung in einem angenehmen Arbeitsklima sowie ein zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld mit fachlichen und persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten. Darüber hinaus erhalten Sie ein Festgehalt, eine Mobil-Office Ausstattung sowie ein Dienstfahrzeug.



Christian Feddersen GmbH & Co. KG
www.knust.de shop.knust.de

Interessiert? Dann senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: claus.domnick@knust.de

oder per Post an

Christian Feddersen GmbH & Co. KG
z.Hd. Herrn Claus Domnick
Oskar-Schulze-Straße 16 • 28832 Achim