

Für den weiteren, kontinuierlichen Ausbau unseres Vertriebs- und Servicenetzes in **Nordrhein-Westfalen** suchen wir ab sofort auf Provisionsbasis einen selbständigen

Vertriebspartner (m/w/d) für Nordrhein-Westfalen

Sie beraten und betreuen unsere Kunden aus dem öffentlichen Bereich (Behörden, Feuerwehren und Kommunalverwaltungen), der Industrie und den Flughäfen.

Ihr Aufgabenbereich:

- Sie vereinbaren und koordinieren selbstständig Ihre Kundentermine.
- Sie präsentieren unsere Produkte und führen Verkaufsgespräche.
- Sie beobachten den Markt und tauschen Ihre Erfahrungen regelmäßig mit unserem Vertriebsteam aus.
- Sie haben Absatz- und Umsatzverantwortung für Ihr Verkaufsgebiet.

Unsere Anforderungen:

- Fundierte Branchenkenntnisse und feuerwehrbezogene Erfahrungen sowie die Mitgliedschaft in einer Katastrophenschutzereinheit sind wünschenswert.
- Weitreichende Erfahrungen im Bereich Handwerk oder im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Technische Kenntnisse, um Servicearbeiten an unseren Fahrzeugen durchführen zu können.
- Erstklassiges Auftreten und Professionalität bei der Präsentation unserer Produkte
- Fundierte Englischkenntnisse (technisches Englisch) in Wort und Schrift, italienische Sprachkenntnisse sind vorteilhaft
- Ausgeprägte Organisationseigenschaften sowie eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Umfassende EDV-Kenntnisse
- Führerschein Klasse B, idealerweise auch Klasse C

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schicken Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an: