



ALUCA steht für Tradition und Moderne. Unser Know-how, unser Geschick und unsere Leidenschaft für Aluminium – all das steckt in jeder unserer Fahrzeugeinrichtungen. Unser Ziel ist es, die leichtesten und effizientesten mobilen Ordnungssysteme zu entwickeln und zu fertigen. Vom kleinen Handwerksbetrieb zum mittlerweile rund 200 Köpfe zählenden Teil eines internationalen Multikonzerns mit fast 30 Jahren Erfahrung: das ist ALUCA. Unsere Kollegen haben für diesen Erfolg über Jahre hinweg ihren engagierten Beitrag geleistet. Sie haben uns dahin gebracht, wo wir heute stehen und sie werden die erfolgreiche Zukunft von ALUCA weiterhin prägen.

ZUR VERSTÄRKUNG UNSERES TEAMS SUCHEN WIR EINEN

GEBIETSVERKAUFSLEITER (M/W/D)

für das Gebiet Niedersachsen Ost/Sachsen-Anhalt:

Hannover, Celle, Braunschweig, Wolfsburg, Salzgitter, Goslar, Stendal, Magdeburg, Wernigerode, Peine, Hildesheim, Gifhorn, Wolfenbüttel, Gardelegen, Halberstadt, Uelzen, Salzwedel

DEIN JOB:

- selbstständiges Verkaufen von ALUCA-Produkten und Dienstleistungen an gewerbliche Händler und im gewerblichen Direktverkauf
- Gewinnen neuer Kunden und Betreuen des bestehenden Kundenstammes im festen Verkaufsgebiet
- Aufbau und Steuerung des ALUCA-Partnernetzwerks
- Durchführen von Präsentationen, Schulungen und Hausmessen
- kontinuierliches Beobachten des Marktes sowie der Wettbewerber im Verkaufsgebiet
- Mitwirken bei der marktgerechten Produktentwicklung von ALUCA
- Verantwortung für Planung und Erreichen der Ziele im Verkaufsgebiet
- selbstständiges Arbeiten vom Homeoffice aus

Das sind genau die Herausforderungen,
die Du suchst?

**DANN BEWIRB
DICH JETZT!**

DEIN PROFIL:

- abgeschlossene Ausbildung im Bereich Fahrzeugtechnik, Maschinenbau, Elektrotechnik oder kaufmännische Ausbildung mit hoher technischer Affinität
- Du arbeitest leidenschaftlich gern im Vertrieb und verfügst über Vertriebserfahrung
- neben Deiner ausgeprägten Team- und Kommunikationsfähigkeit zeichnest Du Dich durch ein sicheres und eloquentes Auftreten gegenüber Kunden und Kooperationspartnern aus und bist es gewohnt, eigenverantwortlich zu arbeiten
- ein hohes Maß an Flexibilität und Mobilität ist für Dich ebenso selbstverständlich wie Zuverlässigkeit, überdurchschnittliches Engagement und Verhandlungsgeschick
- idealerweise bringst Du branchenspezifisches Wissen und ein vorhandenes Netzwerk sowie ausgeprägtes technisches Know-how mit
- anwendungsbereite Kenntnisse im professionellen Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln und Softwarelösungen (Office, ERP, CRM) setzen wir voraus
- Führerschein Klasse B
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, idealerweise gute Englischkenntnisse

WIR BIETEN:

- Freiraum für die Umsetzung neuer Ideen
- flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- ein dynamisches, mittelständisches Umfeld als Teil eines internationalen Konzerns
- Arbeit in einem Team von motivierten und kundenorientierten Verkäufern
- eine angemessene Vergütung, bestehend aus einem attraktiven Fix-Gehalt und einem erfolgsabhängigen variablen Anteil
- Vorführfahrzeug
- eine intensive Einarbeitung und professionelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Mitarbeitererevents und Betriebsfeiern

Werde auch Du Teil unserer ALUCA-Erfolgsgeschichte und bewirb Dich unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung sowie Deines frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: personal@aluca.de