

Perspektive und Feuer für Ihre Karriere!

Am Standort Remscheid zählen wir mit rund 100 Mitarbeitern zu den führenden Herstellern und Anbietern von Brandschutzprodukten mit denen wir seit über 70 Jahren erfolgreich Leben, Umwelt und Sachwerte schützen. Neben Qualität, Nachhaltigkeit und innovativem Kundenservice, sind vor allem kompetente und engagierte Menschen für uns entscheidende Schlüsselfaktoren für den gemeinsamen Erfolg eines Familienunternehmens mit traditionellen und modernen Werten. Als starker und zuverlässiger Partner für den Brandschutzfachhandel entwickeln wir neue, individuelle und nachhaltige Lösungen im Bereich Sicherheits- und Löschtechnik. Dabei begegnen wir heute mit Erfolg den wachsenden Anforderungen von Morgen und bieten optimale Lösungen für Kunden aus Industrie, Handel oder Gewerbe.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Termin an unserem Standort in Remscheid einen

Junior Vertriebsleiter (m/w/d)

Sie sind dynamisch, haben ein überzeugendes Auftreten und besitzen die Fähigkeit Menschen zu begeistern? Sie waren bereits im erfolgreich im Vertrieb tätig? Sie haben Branchenkenntnisse? Ein überdurchschnittliches Engagement und wirtschaftliches Denken runden Ihr Profil ab? Sie haben Lust, in einem engagierten und flexiblen Team tätig zu werden? Dann sollten wir uns kennen lernen

Was wir uns wünschen

- Kaufmännische Berufsausbildung oder ein vergleichbares Studium mit min. 5 Jahren Vertriebserfahrung im B2B
- Technisches Verständnis und Erfahrung in der Brandschutzbranche
- Fließende Deutsch und Englischkenntnisse
- Sicheres, kundenorientiertes Auftreten sowie ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten
- Hohes Verantwortungsbewusstsein, schnelle Auffassungsgabe und eine selbstständige sowie eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Überdurchschnittliches Engagement und wirtschaftliches Denken
- Verhandlungsgeschick
- Routinierten Umgang mit MS-Office und elektronischen Medien
- Reisebereitschaft

Was Sie erwarten können

- Einen sicheren Arbeitsplatz bei einem der führenden Hersteller von Feuerlöschern
- Gelebte Unternehmenskultur, offene regelmäßige Kommunikation und gute Organisationsstruktur
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Abwechslungsreiches Aufgabenspektrum
- Perspektive der fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Attraktive und leistungsbezogene Vergütung
- Firmen-PKW (auch für private Nutzung)

Ihr Aufgabengebiet umfasst die Betreuung eines bestehenden Kundenstamms/ Key-Accounts deutschlandweit; Führung und Steuerung von Vertriebsteams; den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen; Optimieren der Vertriebsstrukturen sowie mitwirken an der strategischen Ausrichtung des Vertriebs; die Gewinnung neuer Kunden; die Verantwortung für Umsatz- und Distributionsziele; die Beratung und den Verkauf unseres Produktsortimentes; Die Koordination von Marketingaktivitäten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Bei Interesse senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Unterlagen, Ihren nächstmöglichen Eintrittstermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung - bitte ausschließlich per E-Mail in einem PDF- oder Word-Dokument - an personal@jockel.de. Für Ihre Fragen steht Ihnen unsere Personalreferentin, Frau Sabine Norgall, gerne persönlich unter 02191 9667-783 zur Verfügung.