

Unser Unternehmen, die Hubertus Wesseler GmbH & Co. KG aus Osnabrück, ist ein anerkannter und serviceorientierter Dienstleister der Druck- und Medienindustrie. Wir liefern seit über 60 Jahren mit unseren kompetenten Fachberatern in den Sparten PrePress, Offset, Digital Print, PostPress, Consumables und Management-Information-Systeme neben Konzepten auch die Systeme und Maschinen für die jeweiligen Bereiche. Unsere Kunden verstehen wir als Partner unseres Unternehmens, mit denen wir eng auf allen Ebenen zusammen arbeiten und Lösungen entwickeln.

Wir vertreten ausschließlich weltweit angesehene Hersteller die auf Qualität und ständige technische Innovation ausgelegt sind. Daher wachsen wir stetig, insbesondere im Bereich der Investitionsgüter, und suchen zum Ausbau unserer Projektakquise und Betreuung ein neues Teammitglied für den

Vertrieb Investitionsgüter und Consumables (m/w)

Region West (PLZ 4 und 5)

Ihre Aufgaben

In Ihrer Funktion verantworten Sie den gesamten Vertriebsprozess. Angefangen mit der Account Planung, der Präsentation neuer Lösungsansätze, Organisation von Live-Vorführungen der Systeme bis hin zum Vertragsabschluss. Danach begleiten Sie den Kunden über die Implementierungsphase hinaus langfristig und sind auch in der Zukunft sein strategischer Ansprechpartner.

- Beratung unserer Bestandskunden über den gesamten Systemlebenszyklus hinweg und Erarbeitung neuer Projekte und Konzepte in allen Bereichen
- Akquise von neuen Projektkunden sowie detaillierter Analyse Ihrer Anforderungen und Zielausrichtungen
- (Schwerpunkt Offsetdruckmaschinen)
- Eigenständige Präsentation beim Kunden auf allen Ebenen mit Unterstützung unseres Kompetenzteams
- Aufbau eines effizienten Informationsnetzwerkes mit anderen Partnern unserer Branche
- Aktiv unterstützen Sie unsere Servicekoordination bei der Beratung der Kunden hinsichtlich unserer Service- und Wartungsangebote, um unseren Kunden eine hohe Nettoverfügbarkeit der Systeme zu ermöglichen
- Basierend auf Ihren Markterfahrungen geben Sie der Leitungsebene Ihr Feedback und Anregungen zur fortlaufenden System- und Serviceoptimierung
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Branchenveranstaltungen
- Sie nehmen an internen Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im In- und Ausland teil

Wir bieten

- Sorgfältige und ausgiebige Einarbeitung in den Ihnen zugeordneten Kernbereichen
- Unterstützung durch langjährig erfahrene Mitarbeiter aus unserem engagierten und qualifizierten Kompetenzteam
- Gut strukturiertes Back-Office für eine effiziente Betreuung Ihrer Kunden
- Einbindung in die Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Marketingstrategien
- Einführung Ihrer Person bei unseren Bestandskunden in Ihrem Vertriebsgebiete
- Flexible Arbeitszeiten die am Bedarf unserer Kunden ausgerichtet sind
- Ein Positionsgerechtes Gehalt mit zusätzlichen, attraktiven Abschlussprovisionen
- Firmenwagen der Mittelklasse auch zur privaten Nutzung
- Kurze interne Wege und eine offene Kommunikationskultur
- Neueste Unternehmenssoftware mit umfassenden CRM, KPI und Projektmanagement

Ihr Profil

- Sie zeichnen sich durch hohe Sozialkompetenz, Kommunikationsstärke und einen seriösen Auftritt aus
- Eine auf langfristige Kundenbindungen ausgerichtete, abschlussichere Vertriebspersönlichkeit
- Hohe Reisebereitschaft und zeitliche Flexibilität sind für Sie im Projektgeschäft selbstverständlich
- Ihre Arbeitsweise ist analytisch, gewissenhaft und lösungsorientiert
- Schnelle Erfassung komplexer Zusammenhänge und technisches Verständnis
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift zur Kommunikation mit unseren Herstellern
- Sicherer Umgang mit modernen Telekommunikationsmedien und gängigen Softwaresystemen
- Mindestens Führerschein der Klasse B

Ihre Bewerbung senden Sie bitte per E-Mail zu Händen Herrn Dirk Teuber an folgende Adresse:

teuber@wessler.com. Für vorherige Telefonauskünfte steht Ihnen Herr Teuber ebenfalls direkt zur Verfügung unter Tel.: 0541 56959-118 oder Mobil unter 01761 8470118 gern zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihren Kontakt!