



Vertriebsaußendienst: Sales Manager (w/m) für technischen Verkauf gesucht! (Vollzeit)

Horn, Zwettl, Krems Hollabrunn

Reference No: WD-0002517

Wen suchen wir?

Wir suchen einen engagierten Mitarbeiter (w/m) in Niederösterreich (Horn, Zwettl, Krems, Hollabrunn). Unter anderem betreuen Sie in dieser Position unsere Key Account Kunden in der Region Waldviertel. Möchten Sie gleich Verantwortung übernehmen bzw. die Möglichkeit erhalten, auf Antrieb etwas zu bewegen? Dann ist unsere Stelle für Sie genau das Richtige! Wir geben Ihnen die Möglichkeit viel zu lernen und eine erfolgreiche Laufbahn in einem innovativen Unternehmen zu starten.

Wer ist Hilti?

Wir entwickeln, fertigen und vertreiben hochmoderne Produkte, Technologien, Software und Dienstleistungen für die Baubranche. Wir können auf 75 Jahre Firmenerfahrung zurückblicken und unsere bahnbrechenden Produkte und unser außergewöhnlicher Service sind in der ganzen Welt bekannt. Mit 30.000 Beschäftigten in über 120 Ländern bieten wir Ihnen ein beeindruckendes Umfeld, in dem Sie sich beweisen, wachsen und Ihre Karriere selbst gestalten können.

Was sind Ihre Aufgaben?

Die klassische Kaltakquise gibt es bei uns nicht. Zu Ihren Kernaufgabe gehört die Betreuung des bestehenden regionalen Kundenstamms und damit die intensive Pflege und Vertiefung unserer partnerschaftlichen Beziehungen. Dadurch bringen Sie Ihr Gebiet langfristig voran und legen den Grundstein für Ihre weiterführende Karriere bei Hilti.

Im Direktvertrieb sind Sie täglich unterwegs, um Ihre Kunden zu begeistern. Diese treffen Sie an ihren jeweiligen Einsatzorten - ob auf Baustellen, in Werkstätten oder Büros. Vor Ort demonstrieren Sie nicht nur einige der innovativsten Produkte der Branche, sondern vermarkten auch hochmoderne Softwarelösungen wie ON!Track sowie all unsere Services, die zum Hilti-Portfolio gehören. So sind Sie eigenverantwortlich für das operative und strategische Management Ihres Verkaufsgebietes zuständig. Ihren Arbeitsalltag planen und organisieren Sie nach einer strukturierten Einarbeitungsphase eigenständig.

Für Hilti sind Vielfalt und Inklusion von wesentlicher Bedeutung – sowohl heute als auch morgen. Wir sind stolz auf unsere Unternehmenskultur und auf uns als Team. Eine Unternehmenskultur, in der alle Teammitglieder geschätzt werden und sich entfalten können.



Was bieten wir?

Bei uns erhalten Sie alles, um im Vertrieb erfolgreich zu sein. Zu Beginn werden Sie in unserem mehrwöchigen Basistraining mit allen Informationen ausgestattet, die Sie für Ihre neue Rolle benötigen. Zur selben Zeit stehen Ihnen Ihre KollegInnen, aber auch Ihre Führungskraft bei sämtlichen Fragen mit Rat und Tat zur Seite.

Es ist unsere Unternehmenskultur, die uns ausmacht und für „Gänsehautmomente“ sorgt. Als Familienunternehmen leben wir flache Hierarchien, bieten eine leistungsbezogene Bezahlung und eine abwechslungsreiche Tätigkeit. Wir sorgen für eine kontinuierliche persönliche sowie berufliche Weiterentwicklung und bieten Ihnen von Anfang an Verantwortung und Freiraum an. Zusätzlich stellen wir Sie mit einem Firmenwagen zur privaten Nutzung, Notebook, Drucker und Smartphone aus, sodass Sie auch für Homeoffice super gerüstet sind. Sollten Sie sich lieber in Gesellschaft auf die Kundentermine vorbereiten wollen, sind Sie in all unseren 11 Hilti Stores österreichweit herzlich willkommen.

Warum suchen wir gerade Sie?

Wir suchen nach Teamplayern, die unsere Unternehmenswerte leben und tagtäglich ihr Bestes bei uns geben wollen. Wir brauchen Ihren Mut zur Herausforderung, Ihren Ehrgeiz und Willen, die Dinge – wie auch sich selbst – stetig zu verbessern. Unsere Philosophie im Direktvertrieb: begeisterte Mitarbeitende schaffen begeisterte Kunden. Bei uns arbeiten engagierte und lernbereite Menschen, die aus den verschiedensten Bereichen kommen. Denn wir glauben daran, dass vielfältige Teams noch kreativer, innovativer und produktiver arbeiten.

Was Sie mitbringen:

- Technische/kaufmännische Ausbildung (z. B. Lehre, Matura oder Hochschulstudium)
- Mind. 2 Jahre Berufserfahrung (aus dem technischen Bereich oder Vertriebsumfeld von Vorteil)
- Starke Kompetenzen in den Bereichen Kommunikation und Teamfähigkeit
- Engagement, Mut und Ehrgeiz
- Lernwille und Lust auf neue Herausforderungen
- Reisebereitschaft (national), Führerschein der Klasse B wird vorausgesetzt

Das Mindestgehalt für diese Vollzeitposition beträgt EUR 38.000,- brutto p.a. Eine Überzahlung ist abhängig von der Qualifikation und Vertriebserfahrung. Zusätzlich gibt es, abhängig von den erreichten Zielen, eine Provisionszahlung. Des Weiteren bieten wir ein umfangreiches Angebot an Benefits wie z.B.: 3 zusätzliche freie Tage (Karfreitag, 24. und 31. Dezember), freiwillige Sozialleistungen - Versicherung, zusätzliche Pensionsvorsorge, Dienstauto zur Privatnutzung, Firmenhandy, Laptop, Drucker, Team- und Firmenevents, flexible Arbeitszeitmodelle (z.B. Sabbatical, die Möglichkeit zu unbezahlten Urlaub, etc.), Mitarbeiterermäßigungen uvm.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung inklusive Lebenslauf, Motivationsschreiben und Zeugnisse.

Kontakt: Sydney Schlokat (sydney.schlokat@hilti.com), HR Business Partner

Folgende Stellenausschreibung finden Sie online auf unserer Karriere-Website:

<https://careers.hilti.at/de-at/jobs/vertriebsaussendienst-sales-manager-wm-fur-technischen-verkauf-gesucht-vollzeit>