

Vertriebsaußendienstmitarbeiter (m/w/d), Vollzeit

Die Reckmann GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen mit mehr als 150 Mitarbeitern, eingebettet in eine familiengeführte Unternehmensgruppe. Unsere Kunden schätzen uns weltweit als zuverlässigen Partner für präzise Temperatursensorik in anspruchsvollen industriellen Applikationen.

Du bist gerne unterwegs, berätst Kunden auf Augenhöhe und begeisterst dich für technische Lösungen? Du fühlst dich im Außendienst zuhause, überzeugst mit technischem Know-how und hast Spaß daran, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen?

Dann komm in unser Team!

Unser Angebot

- Attraktive Entlohnung
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Du arbeitest zu 100 % aus dem Homeoffice und bist von dort aus bei unseren Kunden im Außendienst unterwegs
- Offene und wertschätzende Kommunikation
- Strukturiertes Onboarding
- Corporate Benefits
- Firmen-Events
- Betriebliche Altersvorsorge
- 30 Tage Jahresurlaub
- Jobrad

Deine Rolle

- Du betreust und entwickelst unseren bestehenden Kundenstamm in deinem Vertriebsgebiet und gewinnst aktiv neue Kunden hinzu
- Du berätst unsere Kunden kompetent zu unseren technischen Lösungen und entwickelst gemeinsam mit ihnen passende Konzepte

- Du führst eigenständig Kundentermine vor Ort durch und repräsentierst unser Unternehmen professionell im Außendienst
- Du erkennst Marktpotenziale, beobachtest Wettbewerbsentwicklungen und leitest daraus neue Vertriebschancen ab
- Du erstellst Angebote in Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst und begleitest Projekte bis zum erfolgreichen Abschluss
- Du arbeitest eng mit unserem technischen Büro sowie dem Innendienst an unserem Standort in Hagen (Westfalen) zusammen
- Du organisierst deine Vertriebsaktivitäten eigenständig aus dem Homeoffice und planst deine Kundenbesuche effizient

Dein Profil

- Du verfügst über eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung – idealerweise mit technischem Hintergrund
- Du bringst bereits Berufserfahrung im technischen Vertriebsaußendienst oder einer vergleichbaren Position mit
- Du hast ein gutes technisches Verständnis und kannst erklärungsbedürftige Produkte sicher präsentieren und beraten
- Du überzeugst durch ein sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick – auch sicher in englischer Sprache
- Du arbeitest selbstständig, strukturiert und zielorientiert
- Du besitzt einen Führerschein der Klasse B und bringst eine hohe Reisebereitschaft innerhalb deines Vertriebsgebiets mit
- Dein Wohnsitz befindet sich idealerweise im Großraum zwischen Berlin und Dresden, z. B. in den PLZ-Gebieten 01–03, 10–19 oder angrenzenden Regionen
- Du verfügst über gute EDV-Kenntnisse; Erfahrung mit proALPHA oder Infor (ERP) ist von Vorteil

Entfalte Deine Stärken, begleite uns in die Zukunft und unterstütze unser Reckmann-Team!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Gerne per E-Mail an:

bewerbung@reckmann.de

Oder über den Code per WhatsApp



Deine Fragen beantwortet Dir Liana Tissen,
Tel. +49 2331 3501-68

Reckmann GmbH | Werkzeugstr. 19-23 | 58093 Hagen | www.reckmann.de

Your partner for temperature.