

Stelle im Vertriebs-Außendienst mit großem Entwicklungspotential

Wer wir sind...

Wir - die Pescher Beteiligungen GmbH & Co. KG. - sind ein Familienbetrieb der Steine und Erden-Branche in fünfter Generation mit über 100-jähriger Historie.

Mit unserer Handelssparte **ROCWORKS** vertreiben wir technische Produkte für den Einsatz auf schweren Baumaschinen, speziell in der Steine und Erden-Industrie, aber auch in Stahlwerken und der Bauindustrie. Der Vertrieb und Service der Produkte im deutschen und Luxemburger Markt erfolgt von unseren Steinbruch-Standorten bei Magdeburg, Bestwig und Saarburg mit Unterstützung unserer Hauptverwaltung in Wuppertal.

Bei unseren Produkten handelt es sich zum einen um Reifenschutzketten für Radlader, die in schweren Einsätzen vor der Wand in Steinbrüchen oder in Stahlwerken eingesetzt werden. Hier vertreiben wir seit 2014 exklusiv Ketten des weltweit größten Herstellers PEWAG aus Österreich sowie Ketten des weltweit drittgrößten Herstellers LAS ZIRH aus der Türkei.

Sehr vielversprechend ist die jüngste Erweiterung unserer Produktpalette um Anbaugeräte für Radlader und Bagger aller Größen – vor allem Löffel und Schaufeln. Unser Partner ist hier der renommierte Hersteller RENOMAG, der sich auf qualitativ hochwertige Anbaugeräte für die Steine und Erden-Industrie spezialisiert hat. Hierdurch können wir unseren Kunden wettbewerbsfähige Lösungen für ihre individuellen Anforderungen anbieten.

Zum Dritten vertreiben wir Reifendruckkontrollmesssysteme des weltweit führenden amerikanischen Herstellers Pressure Pro. Diese sinnvolle Ergänzung unserer Produktpalette bieten wir unseren Kunden zur Erhöhung von Betriebssicherheit sowie Lebensdauer ihrer Baumaschinenreifen an.

Das Leistungsspektrum von Rocworks umfasst den Verkauf, die Vermietung und den Service unserer Produkte sowie den Ersatzteilhandel.



Für den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten suchen wir schnellstmöglich in Festanstellung / Vollzeit einen

Vertriebsmitarbeiter/in für den Außendienst

bevorzugt mit Erfahrung in den vorgenannten Bereichen, gern auch aus dem Bereich Baumaschinen oder LKW. Quereinsteigern geben wir eine Chance.

Was wir bieten...

- Sicherheit - mit einer Vergütung als Fixgehalt
- Mitarbeitermotivation - durch unser attraktives Provisionsmodell
- Individuelle Zielerreichungsboni
- Lebensqualität - durch flexible Arbeitszeiten
- Arbeiten vom Homeoffice
- Tolle Arbeitsatmosphäre - durch gutes Betriebsklima, hohen Teamgeist in einem jungen Team
- Entwicklungspotential - durch gute Leistungen
- Weiterbildung - durch individuelle Vertriebs- und Techniks Schulungen
- Freiraum - zur aktiven Mitgestaltung
- Abwechslung vom Arbeitsalltag - bei zahlreichen Events und Veranstaltungen

Das Aufgabenspektrum...

- Analyse von bestehenden sowie potenziellen Kunden
- Eigenständige Verkaufsgespräche
- Telefonische Vermarktung unserer Produkte an Industriekunden
- Präsentation der Produkte beim Kunden vor Ort
- Erarbeitung individueller Lösungsansätze für die Anforderungen der Kunden
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen

Was wir uns wünschen...

- Berufserfahrung im Kundenservice oder Vertrieb sind von Vorteil
- Kommunikative Persönlichkeit
- Spaß an Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Eigeninitiative und Abschlussstärke
- Technisches Interesse, insbesondere an Baumaschinen
- Verbindliches Auftreten
- Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit im Innen- wie Außenverhältnis
- Führerschein Klasse B ist erforderlich

Zusätzliche Leistungen:

- Betriebliche Altersvorsorge bzw. vermögenswirksame Leistungen
- Firmenhandy / Laptop
- Dienstwagen mit Privatnutzung
- Gesetzlich steuerfreies Spesenmodell

Und? Lust auf neue Perspektiven?

Wir freuen uns auf spannende Persönlichkeiten mit Hands-on-Mentalität. Schick uns einfach Deine Kurzbewerbung mit Lebenslauf per Mail an personal@pescher.de oder per Post an Pescher Beteiligungen GmbH & Co. KG, Personalabteilung, Korzelter Straße 18, 42349 Wuppertal. Wir werden uns umgehend bei Dir melden.