

Vertriebsaußendienst Wasser/Gas/Wärme (m/w/d)

Region: Bayern

Standort: Homeoffice

Wir stellen ein – werden Sie Teil unseres Teams

Seit 1921 ist die Ernst Heitland GmbH & Co. KG zuverlässiger Partner der Wasser-, Gas- und Wärmeversorger und bietet Planungssicherheit für alle Anwendungen. Als Hersteller und produktunabhängiger Vertriebspartner hochwertiger Wasser-, Gas- und Wärmezähler bieten wir stets die optimale Lösung für jede Anforderung. Die Konzentration auf den deutschen Markt, eine umfangreiche Lagerhaltung der gängigsten Produkte sowie der eigene Lieferdienst garantieren die schnelle Lieferung und einen umfassenden Service für unsere Kunden. Mit insgesamt ca. 100 Mitarbeiter*innen in der Produktion/Vertrieb und Service bieten wir zukunftsweisende Zähler und Systemlösungen für Wasser- und Gas- und Wärmeversorger in ganz Deutschland an.

Um uns den Herausforderungen in der Zukunft zu stellen (Stichwort Smart Metering) und im Rahmen der weiteren Expansion auf dem deutschen Markt, suchen wir eine/n Mitarbeiter*in, die unsere Produkte, Lösungen und Dienstleistungen als Vertriebsaußendienst den Kunden anbieten.

Aufgabengebiet

Vertrieb des kompletten Produktportfolios und Dienstleistungen im Bereich Wasser- und Gaszähler an kommunale Eigenbetriebe, Stadtwerke, Energieversorger, Zweckverbände und weitere Messstellenbetreiber.

Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege

Strategische Weiterentwicklung des Verkaufsgebiets im Direktkundengeschäft

Technische Beratung der Kunden und Unterstützung bei Lösungsfindung

Verkaufs-, Preis- und Vertragsverhandlungen mit Kunden

Wettbewerbsbeobachtung und -analyse

Anforderungen

- Abgeschlossene technische Ausbildung oder kaufmännische Ausbildung mit hohem technischem Verständnis
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst im Bereich Verbrauchsmessgeräte
- Alternativ mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst mit Veränderungswunsch
- Erfahrung im Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen
- Erfahrung im technischen Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen
- Kenntnisse im Aufbau langfristiger und strategischer Kundenbeziehungen
- Zielorientierte Arbeitsweise
- Offenheit für alle Fragen und Nöte der Kunden
- Verhandlungssicherheit in den verschiedenen Hierarchieebenen der Kunden
- Teamfähigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Fließend Deutsch, Englisch von Vorteil
- MS Office
- Reisetätigkeit ca. 80% (Homeoffice)

Leistungen

- Angemessenes Grundgehalt mit Leistungsanteil sowie diverse Sozialleistungen
- Firmenfahrzeug auch zur Eigennutzung
- Laptop, Mobiltelefon und weitere notwendige Arbeitsmittel