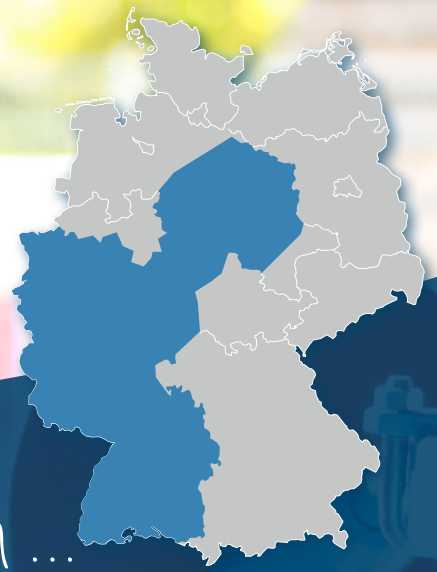


TRAINEE VERTRIEB Key Account Manager (m/w)

in einem unserer Verkaufsgebiete ->

ab sofort



EINSTEIGEN . HINEINWACHSEN . DURCHSTARTEN ...

... bei der v. Pflug-Maurer GmbH. Als führende Werksvertretung in der Landtechnik importieren und vermarkten wir Landmaschinen der renommierten Hersteller Monosem, Bogballe und Breviglieri. Wir sind Spezialisten in den Themengebieten Einzelkornsaat, Düngung und Bodenbearbeitung. Seit 15 Jahren können wir uns aufgrund unseres breitgefächerten Know-Hows und unserer Leidenschaft für die Landwirtschaft erfolgreich am Markt behaupten und sind auf stetigem Wachstumskurs. Wir vereinen Individualität, Persönlichkeit und Professionalität. Das macht uns zu einem starken Partner mit starker Technik.

Ihr Weg zum Key Account Manager (m/w):

- Learning by doing: Umfassendes, solides 18-monatiges Coaching – davon 6 Monate in unserer Firmenzentrale in der Sie Einblicke in die Aufgabenbereiche des Innendienstes, sowie Kenntnisse über Funktionsweisen und technische Fragestellungen der einzelnen Maschinen erhalten.
- Begleitung der Geschäftsführung bei der Kundenaquise
- Step-by-Step: Übernahme von Verantwortung
- Nach erfolgreicher Absolvierung Ihrer Einarbeitung Erhalt Ihres eigenen Verkaufsgebietes, welches nach Ihren Präferenzen ausgewählt werden kann.

Ihr Profil:

- Verkaufsorientiertes Denken und Handeln mit landwirtschaftlichem/-technischem Hintergrund oder Ausbildung/Studium in diesem Bereich
- Begeisterungsfähigkeit für den Vertrieb von Landtechnik
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick sowie verkäuferischer „Biss“
- Teamfähigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Selbstständiges und lösungsorientiertes Arbeiten
- Reisefreude

Wir bieten:

- Professionelle und umfassende Einarbeitung im kaufmännischen und technischen Bereich in der Firma, u.a. durch den Geschäftsführer
- Angemessenes Arbeitsequipment fürs Home Office
- Firmenwagen zur privaten Nutzung ab Übernahme des eigenen Verkaufsgebietes
- Leistungsgerechte Entlohnung
- Abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit mit Aufstiegschancen und langfristiger Perspektive

Ihre Aufgaben:

- Umfassende Einarbeitung
- Eigenverantwortliches Management Ihres Verkaufsgebietes nach erfolgreicher Einarbeitung
- Marktbeobachtung mit Ableitung erforderlicher Vertriebsaktivitäten
- Akquise von Händlern und Landwirten
- Durchführung der Verkaufsverhandlungen von der Angebotsstellung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Beratung und Begleitung der Endkunden durch technisches Know-How
- Selbstständige Betreuung der Kunden sowie Feinjustierung der Maschinen bei Ersteinsätzen und Vorführungen
- Unterstützung der Kunden mit technischen Problemlösungen direkt vor Ort
- Technische Beratung am Telefon

IHRE ANSPRECHPARTNERIN: ANN-KATHRIN MANZ

v. Pflug-Maurer GmbH . Werksvertretung . Gewerbestraße 40 . 77966 Kappel-Grafenhausen
Tel.: 07822 767 008-12 . Fax: 07822 767 008-20 . akl@pflugmaurer.de . www.pflugmaurer.de

