

# Technischer Vertrieb im Außendienst (w/m/d)

Region Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland

40 Std. Vollzeit im Außendienst

Zu besetzen: Ab sofort



## We create connections: Rohrsysteme für eine sichere Zukunft

Wir sind ein führender Hersteller von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff. Unsere nachhaltigen Produkte werden in den Bereichen Versorgung, Entsorgung, Industrie und Umwelttechnik eingesetzt – überall auf der Welt. Im Geschäftsbereich Heizung & Sanitär entwickeln und produzieren wir Rohre für alle Inhouse-Anwendungen.

- Mittelständisches Familienunternehmen
- Mehr als 100 Millionen Euro Jahresumsatz
- Export in mehr als 40 Länder weltweit
- 220 Mitarbeiter und 20 Azubis am Standort Neustadt/Sachsen
- Drei Standorte in Deutschland und der Schweiz

## Ihre Aufgaben

- technische Beratung unserer Kunden im Bereich Rohrleitungsbau (Schwerpunkt Versorgung und Industrie) sowie kaufmännische Betreuung unserer Handelspartner
- Baustellenbetreuung und Projektüberwachung
- fachliche Beratung und Unterstützung von Planern und Ingenieurbüros. Akquirieren von neuen Kunden
- Gründliche Marktrecherche, entdecken von Nischen und Impulsgebung für unsere Produktentwicklung
- Impulsgebung und Durchführung von Marketingaktionen
- Intensive Zusammenarbeit mit den kaufmännischen und technischen Mitarbeitern/-innen in der Zentrale in Neustadt in Sachsen

## Was wir Ihnen bieten

- einen modernen, sicheren und zukunftsorientierten Arbeitsplatz in einem mittelständischen Unternehmen sowie ein attraktives Arbeitsumfeld mit sehr guten Perspektiven
- eine umfangreiche und gezielte Einarbeitung, Möglichkeiten der persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- ein angenehmes Arbeitsklima sowie zeitgemäße Anstellungsbedingungen
- eine vielseitige und abwechslungsreiche Tätigkeit mit Spielraum für eigene Ideen
- Verantwortung

## Ihr Profil

- Abgeschlossenes Ingenieurstudium bzw. technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation im Bauzulieferbereich
- Erfahrungen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, Außendienst Erfahrungen
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen sowie ERP Software
- kontaktfreudige, initiative und ausgesprochen dienstleistungsorientierte Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick
- positive Grundeinstellung und Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B (PKW)

## Weitere Informationen

Auch wenn Sie sich nicht zu 100% im geforderten Profil wiederfinden, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Foto. Denn für uns ist es besonders wichtig, ob Sie zu unserem Team passen und Teil von Gerodur werden möchten. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und ein persönliches Kennenlernen!

Um Sie von unserem Unternehmen zu begeistern, Ihre Fragen zu beantworten oder Ihre Bewerbung entgegen zu nehmen, ist unsere Ansprechpartnerin für Sie erreichbar:

Susann Blut  
bewerb@gerodur.de  
Telefon: 03596 5833-11

Einblicke in den Arbeitsalltag bei Gerodur gewinnen und unsere Projekte kennenlernen auf:

 [instagram.de/gerodur.de](https://www.instagram.com/gerodur.de)

 [facebook.de/gerodur.de](https://www.facebook.de/gerodur.de)

 [linkedin.com/company/gerodur](https://www.linkedin.com/company/gerodur)