



Wir suchen: Die richtige Dosis Kompetenz.

Über uns:

MIT UNS sind Oberflächen in den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen perfekt vorbereitet für alle Arten von Beschichtungen. Denn unsere chemischen Lösungen sorgen dafür, dass Lacke optimal haften und Metalle bestens vor Korrosion geschützt sind. Zum Einsatz kommen sie europaweit, entwickelt werden sie von rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die ihr Fach beherrschen und miteinander an der optimalen Lösung für jeden Kunden arbeiten. Wir sind seit über 25 Jahren der Spezialist für die Oberflächenvorbehandlung von Metallen, Marktführer im Bereich Fassade im deutschsprachigen Raum und Vorreiter für umweltfreundliche Vorbehandlungsschemie.

MIT IHNEN profitieren immer mehr Kunden in Österreich von unserer Leistungs- und Servicestärke.

Werden Sie Teil unseres Teams und unterstützen unsere Tochtergesellschaft in Österreich als

Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für Österreich

Ihre Aufgaben:

- Über erfolgreiches Networking generieren Sie neue Kontakte in Österreich, nutzen Empfehlungen, gehen proaktiv auf Unternehmen zu und machen aus Interessierten Kunden.
- Auch bei bestehenden Kunden bleiben Sie am Ball und bauen die Zusammenarbeit konsequent weiter aus.
- Als erster Ansprechpartner der Unternehmen sind Sie ganz nah dran: empfehlen chemische Lösungen und die dazugehörige Messtechnik, helfen Fehler zu beheben und arbeiten dabei eng mit Ihren Kollegen aus der Anwendungstechnik zusammen, wenn's an die Details geht.
- Ihre Kunden besuchen Sie regelmäßig – um Prozesse zu optimieren, Vorbehandlungsbäder analytisch zu betreuen, Betriebsversuche zu begleiten und reibungslose Abläufe sicherzustellen.
- Stehen besondere Themen wie die Inbetriebnahme einer neuen Vorbehandlungsanlage an, sind Sie ebenfalls vor Ort; Büroarbeiten erledigen Sie dagegen häufig im Homeoffice.

Ihr Profil:

- Verkäufer aus Leidenschaft mit einer Ausbildung im chemischen Bereich und langjähriger Erfahrung – idealerweise sogar im Branchenumfeld, also beispielsweise im Anlagenbau oder der Beschichtungstechnik
- Versiert im Vertrieb erklärungsbedürftiger chemischer Produkte
- Praxiserprobt im Umgang mit Industrieunternehmen und bestens vernetzt auf allen Ebenen und über alle Kanäle
- Technisches Verständnis und ebenso ausgeprägtes Verhandlungs- wie Präsentationsgeschick
- Strategisches Denken, strukturiertes Vorgehen und zielorientiertes Arbeiten

Ihre Zukunft in unserem Team:

- Inhabergeführtes Unternehmen, das auf Innovationskraft, Verlässlichkeit, ein gutes Miteinander und langfristige Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern setzt
- Intensive Einschulung und jederzeitige Unterstützung durch Ihre Kollegen – eine gute Zusammenarbeit im Team ist uns wichtig
- Konsequente Förderung Ihrer Entwicklung und stetige Weiterbildung
- Abwechslungsreiche, eigenverantwortliche Tätigkeit
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice
- Attraktiver Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Unfallversicherung auch für den privaten Bereich
- Technisch bestens ausgestatteter Arbeitsplatz (u. a. Laptop, Tablet, Firmenhandy)
- Leistungsorientierte Vergütung

Das Zielgehalt liegt im ersten Jahr zwischen 50.000-55.000 € (Fixum + Variable). Bei entsprechender Performance ist ein deutlich höheres Gehalt möglich.

Interessiert?

Dann bewerben Sie sich jetzt – am besten per E-Mail an: bewerbung@nabu-stulln.de. Hier reicht uns Ihr Lebenslauf völlig aus.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und sind bei Fragen gerne für Sie da.

[HIER BEWERBEN](#)