



**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 in der Oberpfalz – von rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die ihr Fach beherrschen und miteinander an der optimalen Lösung für jeden Kunden arbeiten.

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

Werden Sie Teil unseres Teams und unterstützen uns als

## **Kundenberater (m/w/d) Technischer Vertrieb im Außendienst / Süddeutschland**

#### Ihre Aufgaben:

- Über erfolgreiches Networking generieren Sie neue Kontakte in Süddeutschland, 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 – vorzugsweise 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:

Freuen Sie sich auf interessante Aufgaben in einem inhabergeführten Unternehmen, das auf Innovationskraft, Verlässlichkeit, ein gutes Miteinander und langfristige Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern setzt. Wir bereiten Sie intensiv auf Ihre neuen Aufgaben vor, machen Sie in jeder Hinsicht fit, fördern Ihre Entwicklung konsequent und bieten Ihnen neben einem attraktiven Gehalts- und Provisionsmodell sowie Dienstwagen auch zahlreiche Sozialleistungen wie Lösungen zur betrieblichen Altersversorgung, Gleitzeitkonto und ein Dienstrad.

#### Interessiert?

Dann bewerben Sie sich jetzt – am besten per E-Mail an: [bewerbung@nabu-stulln.de](mailto: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**