Kfz-Mechatroniker (m/w/d) im Vertriebsaußendienst für Golfplatzpflegemaschinen

(474)

Standort: Hamburg Anstellungsart(en): Vollzeit Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Für meinen Mandanten, einen der größten John-Deere-Händler Deutschlands für Rasen- und Grundstückspflege, suche ich einen Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für professionelle Golfplatzpflegemaschinen.

Das Unternehmen ist seit über 30 Jahren am Markt und an mehreren Standorten in Norddeutschland vertreten. Das Sortiment reicht von Kommunaltechnik und Maschinen für den Garten- und Landschaftsbau über Geräte für die Land- und Forstwirtschaft bis hin zu Spezialmaschinen für die Golf- und Sportplatzpflege. Ein eigener Kundendienst, ein umfangreiches Ersatzteillager und ein mobiler Vor-Ort-Service unterstützen Sie bei der Betreuung Ihrer Kunden.

Sie sind vier Tage pro Woche im Außendienst unterwegs. Rund 70 bis 80 Prozent Ihrer Außendiensttätigkeit entfallen auf das Hamburger Umland und Schleswig-Holstein bis zur dänischen Grenze, einschließlich Sylt. In Niedersachsen erstreckt sich Ihr Vertriebsgebiet von Hamburg in Richtung Cuxhaven, über den Raum Rotenburg (Wümme) bis zur niederländischen Grenze und im Norden bis an die Nordseeküste einschließlich der Ostfriesischen Inseln.

Sie übernehmen einen bestehenden Kundenstamm und entwickeln Ihr Vertriebsgebiet eigenständig weiter. Auf den Golfanlagen beraten Sie Greenkeeper und Anlagenverantwortliche, führen Maschinen vor und zeigen beispielsweise am Grünsmäher, wie sich die Schnitthöhe präzise auf die Anforderungen des Platzes einstellen lässt. So bringen Sie Ihre Erfahrung aus der Werkstatt direkt in die Beratung und den Verkauf ein.

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms sowie gezielte Neukundengewinnung
- Technische Beratung und Verkauf von Maschinen für die professionelle Golfplatzpflege, vom Grünsmäher bis zum Fairwaymäher
- Planung und Durchführung von Maschinenvorführungen direkt auf den Golfanlagen
- Präzise Einstellung der Maschinen für den jeweiligen Einsatz und Einweisung der Anwender in die Bedienung
- Begleitung der Kunden von der ersten Beratung über das Angebot bis zur Maschinenübergabe
- Marktbeobachtung und Erkennen neuer Vertriebsmöglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit Innendienst, Werkstatt und Kundendienst

Ihr Profil

- Sie haben eine Ausbildung als Kfz-Mechatroniker, Nfz-Mechatroniker, Land- und Baumaschinenmechatroniker (m/w/d) abgeschlossen oder bringen eine vergleichbare technische Qualifikation mit
- Sie haben praktische Erfahrung mit Fahrzeugen, Maschinen oder Motorgeräten und Freude an präziser Einstellarbeit
- Sie möchten Ihr technisches Wissen in der Kundenberatung und im Verkauf einsetzen und können verständlich erklären, worauf es bei der Auswahl, Einstellung und Bedienung einer Maschine ankommt
- Sie treten freundlich und sicher auf und organisieren Ihre Kundentermine eigenständig
- Sie sind gerne im Vertriebsgebiet unterwegs und verfügen über den Führerschein der Klasse B
- Der Einstieg ist auch ohne bisherige Erfahrung im Vertrieb oder in der Golfbranche möglich

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Übernahme eines bestehenden, erfolgreichen Vertriebsgebiets
- Attraktives Vergütungsmodell aus Fixgehalt und leistungsabhängiger Provision
- Garantierte Provision in den ersten zwei Jahren – für einen sicheren und starken Einstieg
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Homeoffice und flexible, eigenständige Arbeitsgestaltung
- Flexible, eigenständige Arbeitsgestaltung
- Gezielte Einarbeitung, Produktschulungen und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Unbefristete Festanstellung und 30 Tage Urlaub
- Eigenverantwortliche Weiterentwicklung eines etablierten Vertriebsgebiets
- Langfristige Perspektive bei einem etablierten Händler mit mehreren Standorten
- Hochwertiges Produktsortiment und Unterstützung durch Werkstatt und Kundendienst
- Moderne Benefits: digitale Arbeitsprozesse, neueste Technik und E-Bike-Leasing
- 30 Tage Urlaub und eine gelebte Work-Life-Balance

Ihr Ansprechpartner

Als erfahrene Personalberaterin und Headhunterin begleite ich meine Mandanten seit 4 Jahren bei der gezielten Besetzung von qualifizierten Fach- und Führungsposition und kenne das Unternehmen, die Geschäftsführung sowie die verantwortlichen Ansprechpartner. Dadurch kann ich Ihnen bereits in einem ersten Gespräch einen sehr guten Einblick in das Unternehmen, die Position, die Unternehmenskultur und die damit verbundenen beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten geben.

Vom ersten persönlichen Austausch bis zur Vertragsunterzeichnung begleite ich Sie individuell und stehe Ihnen während des gesamten Bewerbungsprozesses als persönliche Ansprechpartnerin zur Seite.

Selbstverständlich behandle ich Ihre Kontaktaufnahme und Ihre Unterlagen absolut vertraulich. Sie möchten vorab mehr über die Position erfahren? Dann rufen Sie mich gerne direkt unter 0176 – 6099 3680 an.

Gerne erzähle ich Ihnen in einem ersten unverbindlichen und vertraulichen Gespräch mehr über das Unternehmen, die Position und Ihre persönlichen Karriereperspektiven.

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen!

Frau Michaela Meyer
Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630
Mobil. 0176-60993680
E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de
Webseite: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Impressum