

Werde Teil unseres Teams!

Mit einem Umsatz von mehr als 3,2 Milliarden Euro gehört die Rubix Group zu Europas größten Technischen Händlern für industrielle Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungsprodukte (MRO) und Dienstleistungen. Dabei sind wir mehr als nur ein Händler: Wir setzen Maßstäbe mit unserem Beratungsansatz "Selling the Rubix Way". Unser Anspruch hier ist die beste Lösung für jeden unserer Kunden. Dafür setzen wir auf hochqualifizierte Experten und ein starkes Team. Als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche suchen wir Dich als ...

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für die PLZ 93 (Großraum Regensburg - Kehlheim)

Wir haben ein Umfeld geprägt von Vertrauen, Offenheit und Freundlichkeit geschaffen, das unterschiedliche Perspektiven fördert. Wir schätzen Deine Eigeninitiative: Im Gegenzug bieten wir Autonomie, Flexibilität und die Möglichkeit, Deine Karriere zu gestalten.



Freue Dich auf folgende Benefits

- Sicherheit und Größe eines Konzerns mit der Agilität eines Start-ups
- Unbefristete Arbeitsverträge, attraktives Gehaltspaket und 30 Tage Jahresurlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Home Office-Angebote für flexibles Arbeiten inkl. Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen z. B. auf Technik, Heim & Wohnen, Reisen, Bike-Leasing und Versicherungen
- Exklusives Wellbeing-Angebot: Vielfältige Angebote für Fitness, mentale Gesundheit und Wohlbefinden



Das ist dein Verantwortungsbereich

- Technische Beratung und Betreuung von Kunden
- Vertiefung und Ausbau des bestehenden Kundenstammes
- Gewinnung und ganzheitliche Betreuung von Projekten und Ausschreibungen
- Selbstständige Planung und Vorbereitung von Kundenbesuchen
- Konzeption kundenorientierter Beschaffungs- und Logistikkonzepte für



So überzeugst du uns

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Gutes technisches Verständnis von Vorteil
- Erste Erfahrungen im Außendienst und im Bereich unseres Produktportfolios sind wünschenswert
- Einschlägige, mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb von Vorteil
- Führerschein der Klasse B
- Gute Kenntnisse im Umgang mit MS Office



Industrie und Maschinenbau

- Forcierung von Cross-Selling
- Umsetzung und Dokumentation von wertschöpfenden Leistungen für den Kunden



Produkten

- Kommunikationsstärke, Flexibilität sowie ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Engagierte und kommunikative Persönlichkeit
- Hoher Grad an Selbstorganisation und eigenständige, ergebnisorientierte Arbeitsweise

Bewirb dich jetzt online

Vielfalt ist für uns bei Rubix von enormer Bedeutung. Wir verstehen unsere Unterschiede als Chance und wollen, dass sich Menschen jeglicher ethnischer Art und unabhängig z. B. ihrer Herkunft, Kultur, Ausrichtung, Alter und Geschlechts bei uns bewerben.

Ich stehe dir per E-Mail oder telefonisch für Rückfragen zur Verfügung.

www.rubix-karriere.de / E-Mail: Sophia.Baierl@rubix.com

Tel. +49 170 5539310 / +499931 960-860

Hinweis: Es sind stets Personen männlichen/weiblichen/dritten Geschlechts gleichermaßen gemeint. Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in der Stellenanzeige nur die männliche Form verwendet.

Dein Ansprechpartner
Sophia Baierl

