

BeA – ein starkes Team. Werde ein Teil von uns!

Seit über 100 Jahren schreiben wir eine Erfolgsgeschichte in der Befestigungstechnik. Unter dem Dach der BeA Group bündeln wir die Industriemarke BeA, die Handwerksmarke KMR sowie die Nr. 1 der Automatisierungstechnik, die Marke autotec. Als einer der führenden Systemanbieter für magazinierte Klammern, Nägel und Schrauben und den dazugehörigen Geräten bedienen wir Kunden aus der Verpackungs-, Möbel- und Fertighausindustrie sowie Automobilhersteller und -zulieferer. In Europa, Australien und den USA bedienen elf Tochtergesellschaften und drei Niederlassungen die wichtigsten Märkte vor Ort und durch kompetente Vertriebspartner decken wir mehr als vierzig Länder weltweit ab. Haben Sie Lust auf eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem internationalen Unternehmen, dann bewerben Sie sich gerne bei uns.

Als **Gebietsleiter Vertriebsaußendienst (m/w/d)** werden Sie Teil eines ausgezeichneten Teams und können sich jeden Tag auf eine spannende Herausforderung freuen.

Unser Angebot:

- **Sicherer Arbeitsplatz** in einem führenden Unternehmen
- **Gutes Betriebsklima**
- **Vielfältige Flexibilität** mit Ihrem eigenen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung, mobilem Arbeiten sowie 25 Tage Urlaub. Zusätzlicher Urlaub am **24.12. und 31.12.** wird angeboten.
- **Spannende Zukunftsperspektiven** mit Möglichkeiten an Personalentwicklungsmaßnahmen zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.
- **Die Entlohnung** erfolgt nach den kollektivvertraglichen Bestimmungen, Überzahlung nach Qualifikation und Erfahrung
- **Gründliche Einarbeitung**

Ihre Aufgaben:

- Sie sind für die Realisierung von Umsatz- und Margenzielen, in der definierten Kundenstruktur, durch Umsetzung unserer Markenstrategien verantwortlich.
- Zu Ihren Aufgaben gehören die Betreuung und der Ausbau unserer Bestandskunden in **Oberösterreich, Salzburg und dem nördlichen Niederösterreich.**
- Die Akquise und Entwicklung definierter Neukunden in o.a. Gebiet verantworten Sie eigenständig
- Sie setzen kundenindividuelle, zielgerichtete Sell-in und Sell-out Maßnahmen um.
- Die Durchführung von Produktschulungen sowie Planung und Durchführung von Hausmessen und Events gehören zu Ihrem Aufgabenbereich.
- Sie arbeiten mit dem Key Account „autotec“ zusammen.
- Sie stellen eine wachstums- und potentialorientierte Warenplatzierung sowie Warenbevorratung beim Händler sicher.
- Zu Ihren Aufgaben gehören die Erstellung und Durchführung einer effizienten wöchentlichen Besuchs- und Tourenplanung sowie die kontinuierliche Dokumentation aller Aktivitäten im CRM.
- Sie sind zuständig für die Durchführung und Dokumentation von Markt- und Wettbewerbsbeobachtung.

Ihre Stärken und Qualifikationen:

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine abgeschlossene handwerkliche Ausbildung mit einem sehr guten kaufmännischen und technischem Verständnis.
- Sie weisen eine mehrjährige Erfahrung im Außendienst mit dem Fokus auf den Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte – möglichst im PVH und Baustoffhandel bzw. der relevanten Industrie auf.
- Sie besitzen eine strukturierte, selbstständige und effektive Arbeitsweise mit großer Lösungsorientierung und einem Fokus auf Potentialidentifikation und -abschöpfung beim Kunden.
- Sie sind eine kommunikationsstarke und agile Persönlichkeit mit ausgeprägter Kunden- und Ergebnisorientierung, hoher Eigeninitiative, Selbstmotivation und Teamgeist.
- Sie sind sicher im Umgang mit MS-Office, CRM System und sind bereit zur professionellen Nutzung interner Reportingsysteme (z.B. PowerBI).
- Sie haben eine hohe Reisebereitschaft inkl. Bereitschaft zu regelmäßigen Übernachtungen im ganzen Bundesgebiet.
- Sie besitzen ein gutes analytisches Verständnis zu Umsatz- und Margenentwicklung inkl. der Fähigkeit zur Ableitung notwendiger Vertriebsmaßnahmen.

Wir suchen Leute, die Spaß an Veränderungen haben und mit uns die Zukunft von BeA Group gestalten möchten. Haben Sie Interesse?

Dann freuen wir uns Sie kennenzulernen und über Ihre Bewerbung unter bewerbung-at@bea-group.com

