



VILLAFRANCE

Centre d'affaires franco-allemand
Haus der deutsch-französischen Wirtschaft

VERTRIEBSMITARBEITER m/w

Die VILLAFRANCE, das Haus der deutsch-französischen Wirtschaft, begleitet Unternehmen bei ihren deutsch-französischen Projekten. Unser Kunde mit Firmensitz in Frankreich ist ein führender Entwickler und Hersteller von industriellen Ventilen und Leitungshähnen. Im Rahmen seiner Entwicklung suchen wir einen **Vertriebsmitarbeiter (m/w) in Deutschland**.

Ihre Hauptaufgabe: Aufbau, Entwicklung und Betreuung des Bestandskundenportfolios

- Aufbau, Entwicklung und Betreuung des Bestandskundenportfolios:
 - Vorstellung des Unternehmens und Produkt Vorteile bei den Kunden
 - Zielgruppenidentifikation und Kundenakquise (Terminvereinbarung, Telefonakquise, Emails...)
 - Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden (regelmäßige Kundenbesuche, technische Unterstützung etc.)
 - Sicherstellung der vertrieblichen und administrativen Betreuung des gesamten Gebietes
- Aufbau guter Geschäftsbeziehung zu Ihren Kunden:
 - Kundenbedürfnisse erfassen, um eine technisch und menschlich geeignete Lösung anbieten zu können.
 - Kenntnisse über die richtige Anwendung von Ventilen, die Widerstandsfähigkeit von Materialien, Flüssigkeiten, Arten von Druck, Art der Motorisierung, Kontrollmethoden etc.
 - Kenntnisse über Armaturen-Produkte, innerhalb wie außerhalb unseres Sortiments
 - Aufbau des Netzwerkes von Lieferanten von Industriearmaturen, Herstellern und Händlern, um die Nachfrage nach Sonderartikeln außerhalb des Katalogs bedienen zu können.
- Verkaufsabschluss:
 - Erstellen, Nachverfolgen und Verhandeln von Angeboten
 - Kundenberatung und Verhandlung von Preisen, Mengen und Lieferzeiten gemäß der übermittelten Informationen
 - Nachverfolgung und Abrechnungen, ggf. Mahnungen.
- Teilnahme an sowie Organisation von Messen in Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team.
- Marktanalyse: Einholen von Informationen über Markt, Kunden und Konkurrenz
- Internes Reporting: regelmäßige Berichterstattung über Kundenanfragen, Termine, Bedürfnisse und zu aktuellen Vertriebsaktivitäten

Ihr Profil:

Sie sind kontaktfreudig, verfügen über Verhandlungsgeschick und haben eine kundenorientierte Arbeitsweise. Sie arbeiten selbständig, sind aber auch Teamplayer, haben Freude an einer Tätigkeit mit Geschäftsreisen und können Prioritäten setzen.

Eine sorgfältige Arbeitsweise sowie organisatorische Fähigkeiten werden vorausgesetzt, sowohl bezüglich des Zeitmanagements und der Einhaltung der Geschäftstermine als auch zur Erreichung der Verkaufsziele.

Vorkenntnisse im Bereich Strömungsmechanik oder Maschinenbau sind erwünscht. Kenntnisse im Bereich der industriellen Ventil- und Hahntechnik sind ein Vorteil.

Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind zwingend erforderlich, gute Französisch- oder Englischkenntnisse sind erwünscht.

Bewerbung: Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellungen direkt an: france@villafrance.com