

Sales Manager | Verkaufsberater im Außendienst (m/w/d) Fokus Handelskunden im Raum Bielefeld, Kassel und Frankfurt am Main

Fachbereich	Standort	Beginn	Vertragsart
Outside Sales	Bielefeld, Kassel, Frankfurt am Main	01.01.2027	Permanent | Full-time

STORCH Malerwerkzeuge & Profigeräte GmbH
Platz der Republik 6
42107 Wuppertal - Germany
www.storch.de
Member of Storch-Ciret Group

BEWERBEN

Storch-Ciret Group. Vielfältig wie Du.

Bei Storch-Ciret gestalten wir gemeinsam eine bunte und erfolgreiche Zukunft – mit Dir, Deinen individuellen Stärken und Deiner Persönlichkeit. In einem Umfeld, in dem wir voneinander lernen und neue Ideen gemeinsam vorantreiben, entstehen kreative Lösungen im offenen Dialog - und das nicht erst seit gestern.

Als europäischer Marktführer entwickeln, produzieren und liefern wir seit über 125 Jahren hochqualitatives Malerwerkzeug mit einem Jahresumsatz von ca. 250 Mio. €. Dabei vereinen wir die Werte unserer langen Geschichte mit dem Blick nach vorn und der Offenheit für Neues. Werde Teil eines vielfältigen Teams aus 1600 Mitarbeitenden aus über 17 Ländern, in dem wertschätzende Zusammenarbeit und Vertrauen auf persönlichen Gestaltungsspielraum treffen - Wir freuen uns auf Dich!

Das sind Aufgaben, denen Du Dich gerne stellst:

- **Verantwortung in Deiner Region.** In Deiner Rolle stellst Du sicher, dass die Handelsumsätze in Deiner Region nachhaltig gesichert und kontinuierlich gesteigert werden. Du erkennst Verkaufschancen frühzeitig, präsentierst unser Sortiment überzeugend und begleitest Deine Kunden aktiv von der Beratung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- **Nah am Kunden.** Im engen Austausch mit den Handelskunden in Deiner Region planst und steuerst Du sowohl zentrale verkaufsfördernde Maßnahmen als auch individuelle Aktivitäten, die auf die regionalen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Durch Deine aktive Präsenz vor Ort beim Kunden schaffst Du Vertrauen und baust langfristige Partnerschaften auf.
- **Besser vernetzt.** Du arbeitest eng mit weiteren Verkaufsberatern (m/w/d) in Deiner Region zusammen, teilst Wissen, Erfahrungen und Marktkenntnisse und treibst gemeinsam den Aufbau und die Weiterentwicklung von Überweisungskunden des Handels voran.
- **Datenbasiert zum Erfolg.** Du nutzt das CRM-System, um Deine Vertriebsaktivitäten eigenständig zu planen, zu steuern und nachzuverfolgen. Durch die Dokumentation Deiner Kundenkontakte und Maßnahmen schaffst Du Transparenz, erkennst Chancen frühzeitig und nutzt sie für Deinen Vertriebserfolg.
- **Gemeinsame Weiterentwicklung.** Du bündelst das Feedback Deiner Kunden und Erkenntnisse aus dem Wettbewerb und teilst Dein Wissen mit den Teams aus dem Marketing, Produkt- und Sortimentsmanagement – um Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und gezielt in marktfähige Lösungen zu überführen.

Darauf dürfen wir uns freuen:

- Zuallererst Deine Persönlichkeit: Du bist Vertriebsprofi mit Begeisterung für den Kundenkontakt und Leidenschaft für den Vertrieb. Mit Deinem kommunikativen Auftreten, Deiner Überzeugungskraft und Hands-on-Mentalität gelingt es Dir, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und Erfolge im Markt sichtbar zu machen.
- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung – idealerweise mit Erfahrung im Vertrieb oder in der Zusammenarbeit mit dem Fach- oder Baustoffhandel. Ein sicherer Umgang mit Produkten aus dem handwerklichen Umfeld ist für Dich selbstverständlich.
- Du bringst mindestens 3-5 Jahre Erfahrung im Außendienst oder im Vertriebsumfeld mit, sprichst die Sprache Deiner Kunden, kannst Dich in ihre Bedürfnisse hineinversetzen und findest passende Lösungen – fachlich kompetent, partnerschaftlich und abschlussstark.
- Deinen Arbeitstag organisierst Du selbstbestimmt und eigenverantwortlich. Du arbeitest strukturiert, planst Deine Kundenbesuche effizient und nutzt das CRM-System, um Deine Aktivitäten gezielt zu steuern und Erfolge messbar zu machen.
- Du teilst Wissen gerne in Deinem beruflichen Umfeld und bringst Dich aktiv in die gemeinsame Weiterentwicklung von Kundenlösungen und Marktstrategien ein.
- Eine Reisebereitschaft von 80% inkl. Übernachtungen rundet Dein Profil ab.

Das erhältst Du von uns - weil Du uns wichtig bist:

- **Professionelle Arbeitsmittelausstattung.** Wir sorgen für einen modernen und zuverlässigen Support, damit Du bei Deinen Kunden überzeugst.
- **Lebenslanges Lernen.** Bei uns erweiterst Du Dein Know-How und wir unterstützen Dich mit unseren Vertriebs- und Produkttrainings und der Hospitation in unserer Logistik und Produktion.
- **Feedbackkultur.** Austausch und Feedback sind bei uns wesentlicher Treiber für Weiterentwicklung. Bei uns erlebst Du Kommunikation auf Augenhöhe, teilst Deine Sichtweisen und wirst gemeinsam mit uns besser.
- **Persönliches Onboarding**. Ein individueller Onboarding-Plan, regelmäßige Feedbackgespräche und Lernmodule unterstützen Dich von Beginn an bestmöglich ins Team und in unsere Abläufe einzufinden.
- **Sonderleistungen, Dienstrad- & IT-Leasing.** Wir bieten Dir Sonderzahlungen zu besonderen Anlässen, Sonderurlaub, vermögenswirksame Leistungen und eine betrieblich unterstütze Altersvorsorge und fördern ein Fahrrad- und IT-Leasing.

- **Firmenwagen**. Mit unserem Firmenwagen bist Du sowohl beruflich als auch privat maximal mobil unterwegs, inkl. eigener Tankkarte.
- **Attraktives Einkommenspaket.** Neben fixen Gehaltsbestandteilen steigerst Du Dein Gehalt mit leistungsorientierten Erfolgsprämien. Weitere Komponenten, wie Urlaubs-, Weihnachtsgeld und vermögenswirksame Leistungen, sind ebenfalls inbegriffen.
- **Vertrauensmarke.** Unsere Kunden vertrauen unserer Marke: Ihre Offenheit für die Effizienz unserer Produkte eröffnet Dir im Vertrieb den Weg, leicht partnerschaftliche Kontakte zu knüpfen und diese langfristig aufzubauen.

Du möchtest unser Team bereichern?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung. Für Vorabinformationen steht Dir Axel Neum gerne zur Verfügung.

HR Kontakt

Axel Neum
Telefon: +49 (0) 202 4920 163
E-Mail: karriere@storch-ciret.com

Du findest uns auch hier:

career.storch-ciret.com/

BEWERBEN