



Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter (w/m/d) im Außendienst

Die Leidenschaft für unsere traditionsreichen und gleichermaßen innovativen Produkte im Bereich der Außenbeleuchtung treibt unser Team an. Als Hersteller von historischen Klassikern bis hin zu Smart City Lösung sind wir auf der Suche nach Menschen, die gemeinsam mit uns neue Wege beschreiten. Starten Sie gemeinsam mit uns durch und unterstützen Sie uns zum nächstmöglichen Termin mit frischem Denken und tatkräftigem Handeln.

Ihre Aufgaben

- Verkauf und Vermarktung unseres technisch anspruchsvollen Leuchtenportfolios
- Pflege des bestehenden Kundenstamms sowie Neukundenakquise
- Fachliche Beratung von Direktkunden und Distributoren, insb. öffentliche Träger und Elektrogroßhandel
- Führen von Verkaufsverhandlungen sowie Koordination und Betreuung von Kundenprojekten
- Ansprechpartner für Ihren Kundenkreis vom Erstkontakt bis zur Projektrealisierung
- Vertretung der Firma bei Messen und Veranstaltungen

Was wir suchen

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder Studium – wichtiger als Ihr Abschluss ist uns aber Ihr Talent bei der Kommunikation mit dem Kunden und Ihr Verständnis für technische Zusammenhänge
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb wünschenswert
- Selbstständige Arbeitsweise, ausgeprägte Ergebnisorientierung und Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
- Hohes Maß an Lösungs- und Kundenorientierung, Kontaktfreudigkeit und Teamorientierung
- Flexibilität, Belastbarkeit und Organisationsgeschick
- Führerschein der Klasse B und Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Programmen

Was wir bieten

- Vollzeit Arbeitsplatz an unserem Standort in Burglengenfeld oder remote deutschlandweit
- kollegiales und dynamisches Arbeitsumfeld, das Sie mit Ihren Ideen selbst mitgestalten
- Kurze Entscheidungswege
- Hausinterne Einarbeitung und regelmäßige Weiterbildungen im Rahmen von Vertriebs- und Produktschulungen
- attraktive, erfolgsorientierte Vergütung (Festgehalt plus Provision)
- Firmenwagen und Firmenhandy (auch zur privaten Nutzung)

Haben wir Sie überzeugt?

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung bevorzugt im pdf-Format an Kathrin Hackl (kathrin.hackl@lehner.de). Bei Rückfragen erreichen Sie mich zudem telefonisch unter 09471 / 602 65 11.