

HEROCK® Workwear - Safety footwear – Business Developer Süddeutschland & Schweiz

Als Business Developer sind Sie verantwortlich für die Erweiterung und Pflege der Geschäftsbeziehungen in Süddeutschland und der Schweiz. Zu Ihren Aufgaben gehört die Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten, die Akquisition neuer Kunden und die Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen. Wir suchen nach einem erfahrenen Mitarbeiter, um unser Team zu verstärken. In dieser Rolle wirst du die Möglichkeit haben, deine Verkaufsfähigkeiten mit Deiner Kompetenz im Umgang mit Kundenwünschen und lösungsorientiertes Arbeiten zu kombinieren. Du wirst herausgefordert, zusammen mit deinen Kollegen unsere Marke in Süddeutschland und in der Schweiz weiterzuentwickeln und bist stets auf der Suche nach neuen Deals. Als unser neuer Business Developer wirst du ein unverzichtbarer Teil unseres dynamischen Vertriebsteams, wobei du die Chance bekommst, buchstäblich und im übertragenen Sinne Grenzen zu überschreiten und einen bleibenden Eindruck bei unseren HEROCK®-Helden zu hinterlassen.

Was wird von dir erwartet?

Wir suchen jemanden mit viel Begeisterung, der HEROCK® bei unserer Zielgruppe ins Bewusstsein rücken möchte. Jemand, der sich in der spannenden Welt der Berufskleidung und Sicherheitsschuhe auskennt und sich weiterentwickeln will. Unser idealer Kandidat hat eine Leidenschaft für Vertrieb, Akquise und Kundenbeziehungen und ist stets auf der Suche unseren Markt zu erweitern. Dafür bist du ziel- und ergebnisorientiert und liebst die Herausforderung, das Geschäft zu entwickeln und Interessenten in Kunden zu verwandeln.

Unser idealer Kandidat hat bereits nachweisbare Erfahrung im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich, in der Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten, der Generierung von Leads. Fundierte Kenntnisse und/oder nachweisbare Affinität zu Arbeitskleidung / Sicherheitsschuhen / PSA sind von absolutem Vorteil. Selbstverständlich verfügst du über einen Führerschein und drückst dich fließend auf Deutsch aus, wobei gute Englischkenntnisse von Vorteil sind. Wer eine begeisterte Persönlichkeit hat, ergebnisorientiert ist, Service großschreibt, eine starke kommerzielle Ausrichtung mitbringt, gerne selbstständig arbeitet und Sinn für Initiative hat, kann bereits die letzten Kästchen abhaken.

Deine Rolle sieht wie folgt aus:

- Du bearbeitest ein Portfolio von Eisenwaren-, technischen Fachhandel und autorisierten Workwear Dealern. Mit deinem erfrischenden und dynamischen Ansatz überzeugst du sie, unsere Produkte aktiv ihren Kunden anzubieten.
- Neben den bestehenden Kunden durchsuchst du stets den Markt nach neuen Möglichkeiten. 25% deiner Zeit investierst du in die Akquise neuer Kunden und Endnutzer.
- Du bist verantwortlich für das Erreichen der Umsatzziele mit bestehenden und neuen Kunden.
- Du verfolgst Bestellungen: Produktverfügbarkeit, Lieferzeiten, Bearbeitung von Beschwerden, etc.
- Du betreust Kunden mit Treueaktionen, Zufriedenheitsumfragen, Mahnungen, etc.
- Du entwirfst Pläne für Kundengewinnung und Kundenbesuche.
- Du präsentierst Produkte als Spezialist, kennst die Sortimente in- und auswendig und gibst Demonstrationen und Beratung bei Endnutzern.
- Du bist bei Tagen der offenen Tür und Kundenveranstaltungen präsent. Du bist sozial und arbeitest an

deinem Netzwerk.

- Du arbeitest im Außendienst, bist sehr reisebereit, hast aber auch einen schön eingerichteten Showroom in unserem HQ in Belgien zur Verfügung, um Kunden einzuladen.

<https://www.herockworkwear.com>