



Gebietsverkaufsleiter* Werkzeuge im Außendienst Rechtsrheinisch (Bergisch Gladbach, Hilden, Langenfeld, Leverkusen und Monheim)

Das Kölner Familienunternehmen Gödde ist ein seit 1960 erfolgreicher und unabhängiger Werkzeughändler mit ca. 220 Mitarbeitern*. Zusammen mit der Hoffmann Group sind wir Europas Marktführer im Bereich B2B-Vertrieb von Qualitätswerkzeugen.

Wir bieten alles, was am industriellen Arbeitsplatz benötigt wird. Das Portfolio umfasst neben Produkten aus den Bereichen Zerspanung & Spann-technik, PSA, Messtechnik Schleif- und Trenntechnik, Betriebseinrichtung sowie eBusiness-Lösungen.

Mit dem dichtesten Fachberaternetz der Branche betreut Gödde Kunden in den Regionen NRW, Rheinland-Pfalz, Saarland, Belgien und Luxemburg.

Für unser rechtsrheinisches Gebiet suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Gebietsverkaufsleiter* für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit

* Geschlecht egal.
Hauptsache gut.

Ihre Aufgaben:

- Persönliche Betreuung und kompetente Beratung der Kunden mit Unterstützung unserer Spezialisten aus den Bereichen Zerspanung, Messtechnik, Schleifen, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen sowie E-Business
- Ausbau der bestehenden Kundenstruktur und Akquise von Neukunden zur nachhaltigen Erhöhung unseres Marktanteils
- Begleitung der Kunden bei der Einführung neuer Technologien und neuer Prozesse.
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen aus dem Innenvertrieb
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der eigenen Fachkompetenzen in den Bereichen Fertigung, Montage und Betriebsorganisation

Ihre Kompetenzen:

- Technische Ausbildung mit kfm. Verständnis oder kfm. Ausbildung mit einer hohen technischen Affinität
- Wissen im Bereich der Zerspanung oder der MRO-Güter (industrielle Bedarfsgüter)
- Kommunikativ und interessiert an neuen Kontakten
- Erfahrung im Vertrieb ist willkommen aber nicht Einstellungsvoraussetzung
- Organisationskompetenz zur internen und externen Koordination von Kundenprojekten
- Innovationsfreudig und neugierig auf neue technische Entwicklungen im Bereich der Zerspanung, von Geschäftsprozessen und im Umfeld der digitalen Transformation (Industrie 4.0)
- Erfolgsorientierung, Flexibilität und eine strukturierte, selbständige Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick, Kundenorientierung und die Fähigkeit zur internen und externen Kommunikation
- Gute MS Office Kenntnisse sowie ein versierter Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln
- Ihr (zukünftiger) Wohnort sollte im Vertriebsgebiet liegen.

Unser Angebot:

- Anspruchsvolle und interessante Aufgaben
- Wir bauen auf eine langjährige Zusammenarbeit. Daher arbeiten wir unsere neuen Mitarbeiter intensiv ein und bilden sie kontinuierlich fort.
- Erstklassige IT-Ausstattung
- Attraktives Gehaltspaket mit Leistungskomponente und Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung
- Eigenverantwortliches Arbeiten sowie Mitarbeit in einem erfolgreichen Team
- Sicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden und zukunftsorientierten Familienunternehmen
- Wertschätzende Unternehmenskultur und viele Sonderleistungen (z. B. Mitarbeiterrabatte, individuelles Mitarbeiter-Benefit-Programm, Vermögenswirksame Leistungen, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Mitarbeiterfeste ...)

Weitere Informationen über Gödde als Arbeitgeber und über unser Arbeitsumfeld finden Sie auf unserer [Karriereseite](#).

Bewerben Sie sich jetzt mit vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Entgeltvorstellung und möglichem Eintrittstermin. Bitte nutzen Sie unser [Bewerbungsformular](#), um uns Ihre Bewerbung zuzusenden.



Gödde GmbH
Tamara Sondermann
Robert-Perthel-Str. 57-59
50739 Köln
bewerbung@goedde.com
www.goedde.com

