



Gebietsverkaufsleiter* Werkzeuge im Außendienst für die Region Krefeld, Meerbusch, Viersen

Das Kölner Familienunternehmen Gödde ist ein seit 1960 erfolgreicher und unabhängiger Werkzeughändler mit ca. 200 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 die Städteregion Krefeld, Meerbusch, und Viersen suchen wir im Rahmen einer Nachbesetzung einen Gebietsverkaufsleiter* für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

* Geschlecht egal.
Hauptsache gut.

Deine Aufgaben:

- Du betreust und berätst unsere Kunden persönlich und kompetent – unterstützt von unseren Spezialisten aus den Bereichen Zerspanung, Messtechnik, Schleifen, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen sowie E-Business.
- Du baust unsere bestehende Kundenstruktur weiter aus und gewinnst neue Kunden, um unseren Marktanteil nachhaltig zu erhöhen.
- Du begleitest unsere Kunden bei der Einführung neuer Technologien und Prozesse und bist ihr verlässlicher Ansprechpartner.
- Du arbeitest eng mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem Innenvertrieb zusammen, um gemeinsam die besten Lösungen zu finden.
- Du entwickelst deine Fachkompetenz kontinuierlich weiter – insbesondere in den Bereichen Fertigung, Montage und Betriebsorganisation.

Deine Kompetenzen:

- Du hast eine technische Ausbildung mit kaufmännischem Verständnis oder eine kaufmännische Ausbildung mit hoher technischer Affinität.
- Du verfügst über Wissen im Bereich Zerspanung oder im Umgang mit MRO-Gütern (industrielle Bedarfsgüter).
- Du bist kommunikativ und hast Freude daran, neue Kontakte zu knüpfen.
- Erfahrung im Vertrieb ist willkommen, aber keine Einstellungs Voraussetzung.
- Du besitzt Organisationskompetenz, um interne und externe Kundenprojekte erfolgreich zu koordinieren.
- Du bist innovationsfreudig und neugierig auf neue technische Entwicklungen – ob in der Zerspanung, bei Geschäftsprozessen oder im Umfeld der digitalen Transformation und Smart Manufacturing.
- Erfolgsorientierung, Flexibilität und eine strukturierte, selbstständige Arbeitsweise zeichnen Dich aus.
- Du bringst Verhandlungsgeschick, Kundenorientierung und Kommunikationsstärke für interne und externe Abstimmungen mit.
- Gute MS Office Kenntnisse sowie ein sicherer Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln runden Dein Profil ab.
- Dein Wohnort liegt idealerweise im Vertriebsgebiet.

Unser Angebot:

- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben.
- Eine intensive Einarbeitung an unserem Standort in Köln – wir setzen auf langfristige Zusammenarbeit.
- Erstklassige IT-Ausstattung für deinen Arbeitsalltag.
- Ein attraktives Gehaltspaket und einen Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung.
- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- Eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der Du Dich wohlfühlen kannst.
- Viele Zusatzleistungen wie Mitarbeiterrabatte, vermögenswirksame Leistungen, Zuschuss zur Altersvorsorge, Ladesäulen für Elektroautos, ...

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

Bewirb Dich jetzt mit vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Entgeltvorstellung und möglichem Eintrittstermin. Bitte nutze unser [Bewerbungsformular](#), um uns Deine Bewerbung zuzusenden.

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

