

Vertriebsmitarbeiter Außendienst (m/w/d)

Stahl & Werkstoffe | Region Süddeutschland

Sie sind gerne bei Kunden vor Ort, haben ein gutes Gespür für Technik und setzen auf langfristige Kundenbeziehungen statt auf schnelle Abschlüsse?

Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Die econsteel GmbH mit Sitz in Rottweil steht für Stahlbeschaffung, Werkstoffberatung, Werkstoffauswahl, Prozessoptimierung und individuelle Logistikkonzepte. Als direkter Partner europäischer Stahlwerke und Hersteller unterstützen wir unsere Kunden aus der Zerspanungs- und Zulieferindustrie dabei, die wirtschaftlich und technisch beste Lösung für ihre Anwendung zu finden.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) für die Region Süddeutschland – mit Firmenwagen und einem Innendienst-Team, das Ihnen den Rücken freihält.

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Ausbau unseres bestehenden Kundenstamms in Süddeutschland
- Regelmäßige Besuche bei Kunden und Interessenten vor Ort
- Gewinnung neuer Kunden, vor allem aus der zerspanenden Industrie und der Zulieferindustrie
- Werkstoffberatung zu Stahl, Edelstahl, Aluminium und Messing – mit Unterstützung unserer Technik im Haus
- Aufnahme von Anfragen und Nachverfolgung von Angeboten in enger Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst
- Führen von Verkaufs- und Preisgesprächen
- Persönliche Ansprechperson für Ihre Kunden, auch bei Reklamationen
- Beobachtung von Markt und Wettbewerb in Ihrem Vertriebsgebiet
- Dokumentation von Kundenbesuchen und Pflege der Kundendaten im ERP-System

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, z. B. als Zerspanungs- oder Industriemechaniker, Industrie- oder Großhandelskaufmann (m/w/d), oder eine vergleichbare Qualifikation

- Erfahrung im Außendienst oder im technischen Vertrieb, idealerweise im Stahlhandel, in der Metallverarbeitung oder in der zerspanenden Industrie
- Alternativ: Sie kommen aus der Technik oder dem Vertriebsinnendienst und möchten in den Außendienst wechseln
- Technisches Verständnis und Interesse an Werkstoffen – Kenntnisse in Stahl und Zerspanung sind ein Plus
- Freundliches, sicheres Auftreten und Freude am direkten Kundenkontakt
- Selbstständige, strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise
- Wohnort in Süddeutschland, Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet und Führerschein Klasse B
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office, Erfahrung mit ERP-Systemen von Vorteil

Was uns wichtig ist

Wir suchen niemanden, der nur auf den schnellen Abschluss aus ist.

Wir suchen jemanden, der zuhört, ehrlich berät, Zusagen einhält und Kundenbeziehungen über Jahre pflegt – auch dann, wenn es einmal nicht rund läuft.

Bei uns zählen Verlässlichkeit, Bodenständigkeit und Teamgeist mehr als große Versprechen.

Wir bieten

- Attraktiver Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsmittel (Laptop, Smartphone)
- Gründliche Einarbeitung in Werkstoffe, Abläufe und unseren Kundenstamm
- Eigenverantwortliche Termin- und Tourenplanung
- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung und Vertriebsinnendienst
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Zusätzliche Urlaubstage über dem gesetzlichen Anspruch
- Betriebsferien zwischen Weihnachten und Neujahr
- Keine Wochenend- oder Feiertagsarbeit
- Betriebliche Altersvorsorge
- JobRad
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein familiäres Team mit echter Hands-on-Mentalität

Über econsteel

econsteel ist mehr als Stahlhandel. Wir beraten, optimieren und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden wirtschaftliche Werkstofflösungen. Durch die enge Zusammenarbeit mit europäischen Stahlwerken und Herstellern bieten wir Kompetenz, Flexibilität und kurze Entscheidungswege.

Wir sagen unseren Kunden nicht, was alles nicht geht. Wir zeigen ihnen, was möglich ist.

Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an:

info@econsteel.de