

TOOLS & OUTDOOR



Ab sofort suchen wir eine/n

ANWENDUNGSTECHNIKER FÜR ELEKTROWERKZEUGE (M/W/D) FÜR DAS VERTRIEBSGEBIET ALSFELD

In dieser verantwortungsvollen Rolle sind Sie dafür verantwortlich, unsere Produkte beim Endkunden zu präsentieren und testen zu lassen – immer im Austausch mit unserer Zielgruppe: dem professionellen Endkunden im Handwerksbereich. Sie sind der Experte mit technischem Verständnis und zugleich der Markenbotschafter, der alle relevanten Marken- und Produktdaten anwendungs- und gewerkspezifisch erklärt und darstellt. Sie unterstützen, beraten und betreuen die Endkunden mit den passenden Produkten und kommunizieren regelmäßig mit ihnen, um Feedback zu sammeln, Markt-, Anwendungs- und Kundenanforderungen zu verstehen und Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten. Dabei stellen Sie sicher, dass die Anforderungen der Endkunden im Mittelpunkt Ihrer Initiativen stehen. Ihr Ziel ist es, die Endkunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern sie zu begeisterten Fans unserer Produkte und Marken zu entwickeln. Mit großer Dynamik und Einsatzbereitschaft betreuen Sie Bestandskunden und akquirieren neue Endkunden im Bereich Construction (Bauhaupt- und Nebengewerbe sowie ergänzende Bereiche). Darüber hinaus erstellen und pflegen Sie Dokumentationen, Anleitungen und Wissensdatenbanken, um dem Endkunden eine Komplettlösung anbieten zu können. Als Teamplayer tauschen Sie sich regelmäßig über Ihre Erfolge aus und unterstützen Ihre Kollegen und Vorgesetzten bei Bedarf tatkräftig vor Ort auf Messen und Kundenveranstaltungen.

Ihre Aufgaben

- Identifizierung und Akquise potenzieller Endkunden in unseren strategischen Zielmärkten „Bauhaupt- und Nebengewerbe“ sowie ergänzenden Branchen.
- Neukundengewinnung in dem zu verantwortenden Einsatzgebiet.
- Markenbotschafter auf Endkundenebene mit dem Schwerpunkt auf unsere Profimarken.
- Verkauf von Elektrowerkzeugen, Handwerkzeugen und Aufbewahrungslösungen an Endkunden über unsere definierten Händler.
- Eigenverantwortliche Betreuung und Ausbau des zu verantwortenden Verkaufsgebietes.
- Gemeinsame Betreuung und Unterstützung unserer Händler mit dem Regional Manager und dem nationalen und lokalen Key Account Management
- Durchführung von anwendungsbezogenen Produktdemonstrationen und Trainings beim jeweiligen Endkunden und Händler.
- Steigerung des Umsatzes durch eine ganzheitliche Bedarfsanalyse und Anwendungsempfehlung zur Sortimentsausweitung beim Endkunden.
- Gezielter Einsatz von Loyalitätsprogrammen.
- Listungen im Warenwirtschaftssystem des Endkunden.
- Organisation von und Unterstützung bei regionalen und überregionalen Events inkl. praktischen Vorführungen.
- Planung und Dokumentation aller Tätigkeiten in Salesforce.
- Durchführung und Dokumentation von Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Unsere Anforderungen

- Abgeschlossene handwerkliche oder technische Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung, oder kaufmännische Ausbildung mit großer technischer Affinität
- Berufserfahrung im Außendienst im Bereich der Werkzeuge oder in werkzeugnahen Branchen, idealerweise Elektrowerkzeuge
- Technisches Verständnis in Bezug auf unser Produktportfolio mit betriebswirtschaftlichem Denken und Handeln.
- Verkaufstalent und Kommunikationsstärke
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kunden- und Ergebnisorientierung, hoher Eigeninitiative, Selbstmotivation und Teamgeist
- Sicherer Umgang mit MS-Office, Salesforce und Bereitschaft zur professionellen Nutzung interner Reportingsysteme (z.B. PowerBI)
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft inkl. Bereitschaft zu regelmäßigen Übernachtungen in der verantworteten Region sowie deutschlandweit für Messen und Meetings.

Das können wir Ihnen bieten

- Spannende Projekte und Aufgaben, abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem global agierenden Unternehmen
- Fachlichen Austausch und Dialog, nette Kolleg/innen und kreative Köpfe, die gemeinsam im Team erfolgreich sein wollen
- Interessante Karrieremöglichkeiten sowie die Perspektive, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln
- Ein attraktives Gehaltspaket und ein vielfältiges Angebot sozialer Leistungen sowie Personalkauf für alle unsere Marken
- Betriebliche Altersvorsorge (100 % arbeitgeberfinanziert)
- Gruppenunfallversicherung
- Dienstwagen zur beruflichen Nutzung
- Firmenhandy
- Fahrradleasing über unseren Anbieter BusinessBike

Wenn Sie diese Aufgabe anspricht und Ihre Qualifikation mit unserem Anforderungsprofil übereinstimmt, bewerben Sie sich bitte mit Anschreiben inklusive Gehaltsvorstellungen und Kündigungsfrist, Lebenslauf und Zeugnissen über unser Online-Portal.

Jetzt bewerben

StanleyBlack&Decker

Die Stanley Black & Decker Deutschland GmbH ist ein Unternehmen des Konzerns Stanley Black & Decker mit Sitz in den USA. Stanley Black & Decker ist ein diversifizierter, weltweiter Anbieter von Hand- und Elektrowerkzeugen sowie entsprechendem Zubehör und mechanischen Befestigungssystemen. Mit über 54.000 Mitarbeitern ist Stanley Black & Decker weltweit in den Geschäftsbereichen Tools, Industrial und Outdoor aktiv.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer amerikanischen [Homepage](#).