

Area Manager After Sales Flurförderzeuge (m/w/d) - Region Koblenz, Limburg

Gesellschaft
JH Vertrieb

Geschäftsbereich
Customer Service

Standort
Region Koblenz, Limburg

Beginn
ab sofort

Vertragsart
Vollzeit

Wochenstunden
35 Std.

BEWERBEN

Mehr mit dir – Gestalte mit uns die Zukunft der Intralogistik! Seit 1953 entwickeln wir bei Jungheinrich smarte und nachhaltige Lösungen für den weltweiten Materialfluss - von intelligenten Fahrzeugen bis hin zu vollautomatisierten Systemen. Heute sind wir über 21.000 Kolleg*innen weltweit, vereint durch die Überzeugung, dass wir gemeinsam mehr bewegen können.

Deine Aufgaben

- Du arbeitest proaktiv als Vertriebsprofi an der regionalen Entwicklung, strategischen Marktdurchdringung und Potenzialausschöpfung
- Die gewinnst neue Kunden und sorgst für eine intensive Betreuung unserer Bestandskunden hinsichtlich unserer umfangreichen After-Sales-Produktpalette.
- Du analysierst im Außendienst Markt und Wettbewerb in deinem Vertriebsgebiet und

ermittelst die Bedürfnisse von Neu- und Bestandskunden.

- Eigenverantwortlich und strukturiert begleitest du deine Kunden – von der Akquise und Beratung über die Kalkulation des Angebots bis hin zu Vertragsverhandlung und -abschluss.
- Du begleitest und unterstützt den zuständigen regionalen Fachberater in allen Fragen rund um den After Sales – insbesondere zu digitalen Produkten, Nachrüstlösungen und Assistenzsystemen.
- Zusätzlich setzt du erfolgreich Aftersales- und Strategie-Projekte um und treibst damit die zukunftsorientierte Marktbearbeitung für Serviceleistungen mit voran.
- Du durchläufst die interne Zertifizierung als Vertriebsberater/-in in unserer Jungheinrich Academy mit einem umfassenden Produkt- und Vertriebs-Trainingsprogramm.

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium, alternativ: kaufmännische oder technische Ausbildung mit kaufmännischer Weiterbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb von beratungsintensiven/erklärungsbedürftigen technischen Produkten und/oder Dienstleistungen
- Kommunikationsstarkes Auftreten, verkäuferisches Geschick, Talent im sicheren Umgang mit Kunden
- Ausgeprägtes kunden- und dienstleistungsorientiertes Denken und Handeln
- Wohnsitz im Verkaufsgebiet oder Bereitschaft zum Umzug in die Region / das Einsatzgebiet
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Deine Vorteile

- Tarifliches Entgelt und mehr als 12 Gehälter
- Dienstwagen
- Flexible Arbeitszeit und 30 Tage Urlaub
- Modernes Schulungszentrum und pers. Weiterentwicklung
- Betriebliche Alters-vorsorge

Deine Zusatz-Infos



Dein Einsatzbereich
Erstklassige Beratung und ein Top-Service rund um das Thema Intralogistik: unsere Kunden können sich auf ein deutschlandweites Servicenetz mit über 2.000 Vertriebsmitarbeitern verlassen, die bekannt sind für ihre Lösungskompetenz, Erfahrung und Flexibilität.



Über Jungheinrich
Wir zählen zu den weltweit führenden Unternehmen der Intralogistik mit einem einzigartigen Produktportfolio: vom konventionellen Flurförderzeug bis hin zu vollautomatisierten Lösungen.



Kontakt
Marthe Pöppel
Telefon
www.jungheinrich.com/karriere

BEWERBEN