



**MORE WITH YOU! – Gestalte  
mit uns die Zukunft der  
Intralogistik!**

**JUNGHEINRICH**

## **Junior Area Manager Aftersales Flurförderzeuge – Region Dortmund Bochum, Marl, Recklinghausen (m/w/d)**



**Gesellschaft**  
JH Vertrieb



**Geschäftsbereich**  
Vertrieb



**Standort**  
Region Dortmund Bochum,  
Marl, Recklinghausen



**Beginn**  
01.05.2026



**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 unserer umfangreichen Aftersales-Produktpalette.
- Dafür analysierst du 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
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb von beratungsintensiven/erklärungsbedürftigen technischen Produkten und/oder Dienstleistungen
- Kommunikationssicheres Auftreten, verkäuferisches Geschick, Talent im Umgang mit Kunden
- Ausgeprägtes kunden- und dienstleistungsorientiertes Denken und Handeln
- Idealerweise Wohnsitz im Verkaufsgebiet oder Bereitschaft zum Umzug in die Region
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

## Deine Vorteile



Vollumfängliche  
Homeoffice  
Ausstattung



Dienstwagen



Betriebliche Alters-  
vorsorge



Flexible Arbeitszeit  
und 30 Tage Urlaub



Modernes  
Schulungszentrum  
und pers.  
Weiterentwicklung

## 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**

Patrick Zörnig

Telefon

[www.jungheinrich.com/karriere](http://www.jungheinrich.com/karriere)

**BEWERBEN**

