



Wir sind ein mittelständisches Familienunternehmen und stehen seit 1974 erfolgreiche Innovationskraft und Kreativität bei der Entwicklung intelligenter Lösungen und deren Umsetzung in funktionale Produkte für den Automotivebereich und die Kühlmöbelindustrie. Unsere Erfahrung ist unser wertvollstes Kapital und der Umweltschutz ist die Motivation für unser Handeln.

www.remis.de

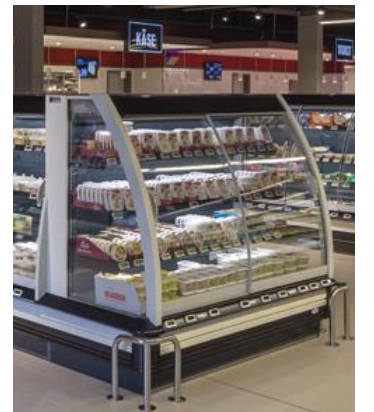
Sie lieben den direkten Kundenkontakt, bringen technisches Verständnis mit und haben ein gutes Gespür für Märkte? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Als Sales Manager / Außendienstmitarbeiter (m/w/d) Vertrieb für die Kühlmöbelindustrie sind Sie nicht nur Berater, sondern echter Möglichmacher – mit dem Blick fürs Detail und dem Ohr am Kunden.



Ihre Aufgaben – das erwartet Sie

- Sie bauen bestehende Kundenbeziehungen gezielt aus und sorgen für nachhaltige Partnerschaften
- Sie bringen frischen Wind in unsere Neukundengewinnung – auch international.
- Sie präsentieren unser Produktportfolio kompetent und überzeugend
- Sie erfassen Kundenwünsche präzise und beraten individuell, technisch fundiert und lösungsorientiert
- Sie erstellen gemeinsam mit unserem Team Umsatz- und Forecastplanungen.
- Sie vertreten uns auf Fachmessen und Branchenevents – präsent, sympathisch und professionell
- Sie beobachten Markt- und Technologietrends und nutzen diese als Impulse für neue Geschäftsmöglichkeiten



Ihr Profil – das bringen Sie mit

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein vertriebsbezogenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation im Gepäck
- Sie bringen Erfahrung im Außendienst oder technischen Vertrieb mit, idealerweise aus der Glasverarbeitung oder verwandten Branchen
- Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft zählen zu Ihren Stärken – im Gespräch wie im Abschluss
- Kundenorientierung ist für Sie mehr als ein Schlagwort – Sie denken lösungsorientiert und handeln servicebewusst
- Sie treten freundlich, souverän und professionell auf, egal ob beim Kunden vor Ort oder auf Messen
- Teamfähigkeit ist für Sie selbstverständlich, auch wenn Sie eigenverantwortlich unterwegs sind
- Mit MS Office gehen Sie sicher um, idealerweise kennen Sie sich auch mit SAP aus
- Sie sprechen fließend Englisch und beherrschen Deutsch auf Muttersprachniveau
- Reisebereitschaft bringen Sie mit – für Sie ist unterwegs sein kein Muss, sondern Motivation



Wir bieten – das können Sie erwarten

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit echter Zukunftsperspektive in einem wachsenden, internationalen Markt
- Ein attraktives Gehaltspaket bestehend aus Fixum und erfolgsabhängiger Provision
- Einen Firmenwagen, den Sie selbstverständlich auch privat nutzen dürfen
- Flexible Arbeitszeiten, die Ihnen Raum für Eigenverantwortung lassen
- 30 Tage Urlaub, damit auch die Erholung nicht zu kurz kommt
- Ein hochwertiges Produktportfolio, mit dem Sie Kunden nachhaltig begeistern können
- Raum für eigene Ideen – Ihre Impulse sind bei uns ausdrücklich willkommen
- Ein offenes, kollegiales Team, das Zusammenarbeit lebt und sich gegenseitig unterstützt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege, in denen Sie etwas bewegen können



Wenn Sie die weitere erfolgreiche Zukunft unseres Unternehmens aktiv mitgestalten wollen, dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühesten möglichen Beginns per E-Mail an unsere Personalleitung, Frau Barbara Bergmann

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter www.remis.de

REMIS GmbH
Mathias-Brüggen-Str. 67-69
50829 Köln

REMIS GmbH
bewerbung-koeln@remis.de