



**Arbeitsfreude wächst,  
wenn Kunden mit Begeisterung unsere Maschinen einsetzen.**

# Technische/r Verkaufsberater/in im Innendienst

Arbeitsort: Grieskirchen, Ausmaß: Vollzeit (38,5 Wochenstunden), Eintritt: ehestmöglich

## Ihre Aufgabe:

- Als Technische/r Verkaufsberater/in beantworten Sie alle technischen Produktanfragen, die unser Vertriebsaußendienst zu Maschinen stellt. Sie bedienen sich dabei Ihrem Produkt-Know-how, lesen in Dokumenten nach oder wenden sich an Kollegen/innen aus den Fachbereichen.
- Sie erledigen administrative und organisatorische Tätigkeiten (Recherchen, Datenpflege, etc.) selbstständig.
- Sie führen Kundengruppen aus ganz Europa durch unser Werk und begleiten Exkursionen zu unseren Produktionswerken nach Deutschland und Tschechien. Damit verbunden ist die Organisation dieser Exkursionen.
- Zweimal jährlich werden Preislisten für unsere Landmaschinen erstellt. Sie treffen Voreinstellungen zu Maschinen, arbeiten Preise, Währungen und Rabatte ein oder koordinieren Übersetzungen. Sie arbeiten dazu in SAP. Sie lesen die fertige Preisliste Korrektur und testen die getroffenen Einstellungen.
- Sie koordinieren den Einsatz unserer Vorserien-Maschinen für das Vertriebsgebiet Westeuropa.
- Sie beraten unsere Vertriebspartner und Endkunden bei internationalen Landtechnikmessen. Im Vorfeld helfen Sie bei der Planung des Messestands und unterstützen Kollegen/innen beim Aufbau vor Ort.

## Ihr Profil:

- Sie haben eine abgeschlossene wirtschaftliche oder technische Ausbildung (Matura an einer HBLA, HLFS oder HTL; Studium an der BOKU).
- Sie kennen sich in der Landwirtschaft und Landtechnik gut aus. Hintergrundwissen für die Produktgruppe Bodenbearbeitung und Sätechnik ist von Vorteil. Vielleicht setzen Sie sogar selbst PÖTTINGER Maschinen ein. Den Traktorführerschein setzen wir auf jeden Fall voraus.
- Sie sind IT-affin. Sie haben sehr gute Kenntnisse in MS-Office und idealerweise in SAP.
- Sie sprechen sehr gut Englisch. Idealerweise sogar eine zweite Fremdsprache wie niederländisch, französisch, schwedisch.
- Sie sind offen, kommunikativ und kundenorientiert. Sie haben ein sicheres Auftreten und trauen sich etwas zu.
- Sie sind engagiert und arbeiten eigeninitiativ. Sie denken vorausschauend.
- Sie arbeiten sehr gewissenhaft. Ihre Ansprechpartner können sich immer auf Sie verlassen.

## Unser Angebot:

- Sie genießen Ihr abwechslungsreiches Aufgabenfeld. Sie arbeiten im Büro, reisen in verschiedene europäische Länder oder begleiten Einsätze unserer Maschinen am Feld mit.
- Sie sind bei Fachmessen vor Ort. Sie lernen bei Ihren Reisen internationale Kollegen/innen und Kunden kennen. Aus vielen geschäftlichen Beziehungen entstehen Freundschaften.
- Sie bringen sich bei der Veranstaltungsplanung aktiv ein und sind stolz, wenn diese erfolgreich verlaufen.
- Sie arbeiten in einem jungen Team in toller Arbeitsatmosphäre. Wir freuen uns, wenn Sie Wissen aus Ihrem landwirtschaftlichen Hobby einbringen.
- Mehr verdienen: Bei uns gilt der Kollektivvertrag der Metallindustrie (Mindestgehaltstabelle). Ihr tatsächliches Gehalt vereinbaren wir in einem persönlichen Gespräch.

Entdecken Sie Ihr neues Arbeitsfeld im Vertrieb. Carina Bernecker freut sich auf Ihre Bewerbung.