



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

Technische/r Verkaufsberater/in

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

Ihre Aufgabe:

- In dieser Rolle sind Sie für eine bestimmte Produktgruppe zuständig und betreuen die Märkte Österreich und Deutschland. Sie sind Schnittstelle für unsere Außendienstkolleg/innen und Fachabteilungen im Haus. Sie stimmen sich zu Sonderanfragen und Lieferterminen ab.
- Sie stehen unseren Händlern zu allen technischen Fragen rund um unsere Maschinen zur Verfügung.
- Sie bearbeiten Bestellaufträge in SAP. Sie kontrollieren, ob die Aufträge technisch richtig sind. Das heißt, ob die Maschine richtig konfiguriert ist, ob gewährte Rabatte stimmen, etc.
- Sie unterstützen unsere Kolleg/innen und Händler bei Händler- und Hausmessen. Sie helfen bei der Organisation der Messen und bei der Maschinenberatung.
- Durchschnittlich einmal pro Woche führen Sie Besuchergruppen durchs Werk und halten Firmenpräsentationen.
- Sie haben die Landtechnikbranche gut im Blick und erkennen Entwicklungen am Markt. Ihre Einschätzung hat wesentlichen Einfluss auf die Kapazitäten in der Produktion.

Ihr Profil:

- Sie haben sich Ihr sehr gutes betriebswirtschaftliches Verständnis in einer höheren berufsbildenden oder landwirtschaftlichen Schule angeeignet (HTL, HLFS, HAK). Sie haben idealerweise bereits Berufserfahrung und gute Kenntnisse mit Office Programmen und SAP.
- Sie sind ein Landtechnik-Fan und bringen technisches Wissen zu Landmaschinen mit.
- Sie denken bei Entscheidungen immer im Sinne des Unternehmens und übernehmen gerne Verantwortung.
- Sie arbeiten strukturiert und genau. Auf Sie kann man sich zu 100 % verlassen. Das ist wichtig, denn wir garantieren unseren Kunden die Maschinen zur gewünschten Zeit und in der richtigen Ausführung zu erhalten.
- Sie lassen sich nicht aus der Ruhe bringen. Im Gegenteil, Sie sind in Ihrem Element, wenn drei Dinge gleichzeitig zu erledigen sind.
- Sie sind ein Teamplayer. Der Kontakt mit Menschen ist in Ihrem neuen Job ein „must-have“.

Unser Angebot:

- Bestes Arbeitsklima in einem jungen Team, das Sie jederzeit unterstützt und sich über Verstärkung freut.
- Je mehr Eigenverantwortung Sie übernehmen, desto besser. Engagierte Leute unterstützen die Vertriebsleitung bei spannenden Projekten.
- Tägliche Kommunikation mit Kolleg/innen im Haus, im Außendienst und mit unseren Händlern. „Kommunikatoren“ kommen voll auf ihre Kosten.
- Obwohl Sie in dieser Position für die Märkte Österreich und Deutschland tätig sind, erleben Sie die Internationalität unseres Familienunternehmens bei Sales Meetings, Produktrainings und großen Messen.
- Mehr verdienen: Bei uns gilt der Kollektivvertrag der Metallindustrie. Und das heißt ein Gehalt über dem Durchschnitt. Für diese Position sind das mindestens € 36.045,52. Ihr tatsächliches Gehalt vereinbaren wir in einem persönlichen Gespräch.

Arbeitsfreude kann nur wachsen, wenn man den ersten Schritt tut. Carina Bernecker freut sich auf Ihre Unterlagen.