

MANFRED REINER

RÖHREN- UND STAHLHANDEL GMBH

SALES MANAGER - SKANDINAVIEN

MANFRED REINER Röhren- und Stahlhandel GmbH

Unser familiengeführtes Unternehmen ist seit mehr als 46 Jahren als international erfolgreiches Unternehmen in der Stahlrohrbranche tätig. In unserer Firma arbeiten 40 Mitarbeiter in den Bereichen Verkauf, Transport & Logistik.

In Ihrer Funktion als **Sales Manager Skandinavien (m/w/d)** tragen Sie gemeinsam mit unserem Team dazu bei, den Vertrieb unserer Produkte in den Märkten **Dänemark, Schweden, Finnland, Norwegen** auszubauen und zu gestalten.

Zu unseren Zielbranchen gehören u.a.:

- Stationärer Brandschutz (Fire Protection)
- Technische Gebäudeausrüstung und Versorgungstechnik
- Rohrleitungs- und Anlagenbau

Über unsere vielseitigen Anarbeitungs- und Prefabrikationsmöglichkeiten können wir unseren Kunden eine breite Produktpalette anbieten und unsere Lieferungen auf die spezifischen Kundenbedürfnisse anpassen.

In Ihrer Funktion als **Sales Manager Skandinavien (m/w/d)** sind Sie unserem Hauptsitz in Schwaig b. Nürnberg zugeordnet. Von dort aus werden Sie durch ein erfahrenes, harmonisches und leistungsorientiertes Vertriebsteam unterstützt. Je nach Wohnort, könnten Sie alternativ auch von unserem Standort in Bochum (Ruhrgebiet) aus arbeiten.

Ihre Aufgaben:

- Kundenkontakt B2B - Übernahme und Betreuung bestehender Geschäftsbeziehungen
- Aktive Neukundenakquise zur Erweiterung des Kundenstamms und nachhaltiger Ausbau der Marktposition
- Kontaktaufnahme zu den jeweiligen Ansprechpartnern
- Aufarbeitung und Qualifizierung der Preisanfragen in Abstimmung mit dem Back Office
- Angebotspräsentation, Beratung, Vertragsverhandlungen und Nachverfolgung bis zum Abschluss
- Projektbegleitung als Schnittstelle zwischen Kunde und Back Office
- Regelmäßige persönliche Kundenbesuche inkl. Erstellung von Besuchsberichten

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene(s) Ausbildung/Studium in einem technischen oder kaufmännischen Bereich
- Lust auf technischen Vertrieb
- Branchen- und Produktkenntnisse im Bereich des stationären Brandschutzes, der technischen Gebäudeausrüstung/ Versorgungstechnik bzw. im Rohrleitungs- und Anlagenbau sind von Vorteil; alternativ bieten wir eine betriebsinterne, berufsbegleitende Schulung an
- Englisch: Verhandlungssicher; eine skandinavische Sprache - wünschenswert, aber nicht erforderlich
- Reisebereitschaft im skandinavischen Raum
- Eigenständiges und zielorientiertes Handeln

Wir bieten:

- Verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit und individuelle Entwicklungschancen
- Vertrieb vielseitig einsetzbarer Produkte
- Harmonisches Team und angenehmes Arbeitsumfeld
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Leistungsgerechtes Vergütungssystem

Ihre Eigenschaften entsprechen diesem Profil ? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Ansprechpartner: Volker Ergenzinger

E-Mail: mr@reiner-privat.de

Telefon: +49-160-821 47 88

Weitere Informationen über unser Unternehmen finden Sie unter: **www.reiner-rohre.com**