

Hanna Instruments ist das weltweit größte familiengeführte Unternehmen für elektro-analytische Messgeräte. Seit 1978 produziert Hanna praktische, kostengünstige Instrumente für Anwendungen in Labor, Industrie, Umwelt-, Wasser- und Lebensmittelanalytik. Wir bieten ein umfangreiches Sortiment an Geräten für die Messung einzelner oder mehrerer Parameter wie u.a. pH, Leitfähigkeit, gelöster Sauerstoff und Trübheit an. Hanna unterhält über 60 Niederlassungen in mehr als 40 Ländern um einen herausragenden Standard im Kundendienst überall in der Welt sicherzustellen.

Zur Verstärkung des Teams in Deutschland suchen wir schnellstmöglich zwei

Mitarbeiter (m/w/d) für den Vertriebsinnendienst mit Außeneinsätzen

Ihre Aufgaben

- Proaktive telefonische Ansprache von potenziellen Neukunden sowie Bestandskunden zur Präsentation unserer Produkte und Dienstleistungen
- Durchführung von Produktpräsentationen vor Ort bei unseren Kunden oder per Teams
- Durchführung von Beratungsgesprächen vor Ort, per Teams oder Telefon
- Teilnahme an Messen, Events und Fachveranstaltungen zur Akquise und Pflege von Geschäftskontakten
- Betreuung und Beratung von bestehenden Kunden sowie aktive Neukundenakquise
- Erstellung von Angeboten und Kalkulationen in enger Zusammenarbeit mit der Vertriebsabteilung
- Pflege und Aktualisierung der Kunden- und Interessentendaten in unserem CRM-System
- Dokumentation von Gesprächsergebnissen und Aktivitäten zur Sicherstellung einer effizienten Nachverfolgung

Ihr Profil

- Sie haben Spaß an der telefonischen Akquise und dem direkten Kundenkontakt
- Sie bringen idealerweise Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte mit
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Programmen und erste Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, strukturiert und zuverlässig und können auch komplexe Aufgaben selbstständig lösen
- Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und eine sympathische Persönlichkeit zeichnen Sie aus
- Sie sprechen fließend Deutsch und haben gute Englischkenntnisse
- Eine Reisebereitschaft innerhalb des eigenen Verkaufsgebietes setzen wir voraus

Wir bieten

- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem internationalen, innovativen Unternehmen
- Ein offenes und kollegiales Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- Umfassende Einarbeitung und regelmäßige Weiterbildungsangebote
- Eine attraktive Vergütung sowie ein leistungsorientiertes Bonusprogramm

Das Vertriebsgebiet

Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hessen und Bremen oder Baden-Württemberg, Schweiz (deutsch und italienisch), Saarland, Rheinland-Pfalz

Der Einsatzort

89269 Vöhringen mit gelegentlichen Einsätzen in Ihrem Verkaufsgebiet

Der Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? ... dann bewerben Sie sich gleich per Email bei info@hannainst.de.

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Webseite www.hannainst.de oder telefonisch unter 07306-3579100.