




KARRIERE
IN DEN SCHÖNSTEN
FARBEN

STABILO – colorful und powerful: Das sind wir – unser Team, unsere Aufgaben, unsere Kultur – und das seit über 160 Jahren. Als einer der führenden Schreibgerätehersteller in Europa sind wir stets neugierig, trendbewusst, begeisternd und visionär – genau wie unsere Kunden. Mit einem Job bei uns entscheiden Sie sich für die spannende Arbeit in einem Familienunternehmen. Bringen Sie Ihre Ideen mit ein und entdecken Sie täglich Neues.

Steigen Sie jetzt ein und bereichern Sie uns ab sofort in Vollzeit, gerne im Homeoffice, in der Abteilung „Sales Office Education“ im Vertrieb für das Verkaufsgebiet **Norddeutschland** (im Radius Dortmund, Berlin, Flensburg, Dresden) als

Außendienstmitarbeiter (w/m/d)

für ein digitales Test- und Messsystem für Lehrer und Ergotherapie

Ihre Aufgaben:

Vertrieb – Ihr Schwerpunkt liegt im Vertrieb digitaler Handschrift-Messsysteme. Dabei verantworten Sie alle vertrieblichen Aktivitäten für diese Produkte. Von der ersten Kontaktaufnahme über die Verkaufspräsentation bis hin zum Vertragsabschluss halten Sie den Vertriebsprozess in Ihren Händen.

Einzigartige Produkte - Die digitalen Stifte ErgoPen für Ergotherapeuten und die Neuheit EduPen für Lehrer mit den jeweils dazugehörigen Analyse-Apps ermöglichen die Messung grafo- und schreibmotorischer Bewegungsabläufe. Übungsbücher für das Training dieser Fähigkeiten ergänzen das Produktportfolio sinnvoll.

Erschließen neuer Marktsegmente – Mit dieser Produktinnovation akquirieren Sie in völlig neuen Marktsegmenten sowohl in der Direktsprache als auch z.B. auf Messen, in Workshops, in Seminaren oder auf Kongressen. Hier wird Ihnen viel Freiraum gegeben. Dabei jonglieren Sie mit allen Facetten des Vertriebs wie eigenverantwortlicher Planung, Steuerung und Erfolgskontrolle.

Auf Augenhöhe – Zu Ihren Zielkunden gehören beispielsweise Lehrer, Medienzentren, Träger, Behörden, Ergo- und Handtherapeuten, Fachpersonal in Kliniken oder Entscheider in Frühförderstellen und heilpädagogischen Tagesstätten. Gegenüber Ihren Ansprechpartnern bewegen Sie sich absolut sicher. Ihre ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung hilft Ihnen dabei.

Denken und handeln wie ein Startup – Sie entwickeln sowohl eigene Ideen als auch Vertriebsstrategien und treiben deren Umsetzung voran.

Ihr Profil – voller Facetten:

- Circa 2-3 Jahre Erfahrung im Vertrieb; dabei geben wir gerne auch Vertriebsmitarbeitern aus dem Inside Sales die Möglichkeit, sich in den Außendienst zu entwickeln
- Idealerweise Erfahrung in der Durchführung von Verkaufsveranstaltungen
- Erfahrungen mit MS Office, PowerPoint und CRM-System
- Sprachgewandt und verhandlungsstark
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Selbstorganisation sowie sehr sicheres Auftreten
- Reisebereitschaft Norddeutschland

Unser Angebot für Sie:

Starke Marke – Wir leben unsere Leidenschaft: STABILO. Seit über 160 Jahren werden wir inspiriert durch die Vielseitigkeit und Kreativität unseren Kunden und Fans. Unser Antrieb ist es, Millionen von Menschen zu helfen, sich auszudrücken.

Unser Außendienstpaket – Ihnen steht ein neutrales Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung, zur Verfügung. Homeoffice ist möglich.

Lernen Sie uns kennen!

Senden Sie uns dafür bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, dem frühesten Eintrittstermin sowie einer Information, wo Sie auf diese Stelle aufmerksam geworden sind.

Wir freuen uns auf Sie!

STABILO International GmbH
Human Resources
Schwanweg 1
90562 Heroldsberg
jobs.de@stabilo.com

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Carolin Beugel

STABILO entdecken auf:

www.stabilo.com

