

Mit einem Umsatz von mehr als 3,2 Milliarden Euro gehört die Rubix Group zu Europas größten Technischen Händlern für industrielle Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungsprodukte (MRO) und Dienstleistungen. Dabei sind wir mehr als nur ein Händler: Wir setzen Maßstäbe mit unserem Beratungsansatz "Selling the Rubix Way". Unser Anspruch hier ist die beste Lösung für jeden unserer Kunden. Dafür setzen wir auf hochqualifizierte Experten und ein starkes Team. Als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche suchen wir Dich als ...

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst für den Großraum Bonn (PLZ 53)

Wir haben ein Umfeld geprägt von Vertrauen, Offenheit und Freundlichkeit geschaffen, das unterschiedliche Perspektiven fördert. Wir schätzen Deine Eigeninitiative: Im Gegenzug bieten wir Autonomie, Flexibilität und die Möglichkeit, Deine Karriere zu gestalten.

Freue Dich auf folgende Benefits

- Sicherheit und Größe eines Konzerns mit der Agilität eines Start-ups
- Unbefristete Arbeitsverträge, attraktives Gehaltspaket und 30 Tage Jahresurlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Home Office-Angebote für flexibles Arbeiten inkl. Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen z. B. auf Technik, Heim & Wohnen, Reisen, Bike-Leasing und Versicherungen
- Exklusives Wellbeing-Angebot: Vielfältige Angebote für Fitness, mentale Gesundheit und Wohlbefinden

Das ist dein Verantwortungsbereich

- **Kundenbetreuung & Ausbau:**

Mit deinem technischen Knowhow berätst und betreust du bestehende Kunden und baust Partnerschaften gezielt aus.

- **Projektakquise:**

Du akquirierst eigenverantwortlich neue Projekte und betreust Ausschreibungen bis zum erfolgreichen Abschluss.

- **Kundenbesuche:**

So überzeugst du uns

- **Mobilität:**

Gültige Fahrerlaubnis der Klasse B und Freude am Reisen in der Region.

- **Technisches Verständnis:**

Fundiertes Fachwissen, idealerweise erste Kenntnisse unseres MRO-Produktportfolios.

- **Vertriebserfahrung:**

Du planst Vor-Ort-Termine im Verkaufsgebiet sorgfältig, bereitest diese vor und führst sie souverän durch.

- **Lösungskonzepte:**

Für Industriekunden entwickelst du maßgeschneiderte Beschaffungs- und Logistikkonzepte.

- **Cross-Selling:**

Du identifizierst Potenzialbereiche frühzeitig und
erweiterst unser Leistungsangebot.

- **Mehrwertdarstellung:**

Den konkreten Kundennutzen dokumentierst du transparent und präsentierst ihn überzeugend.

Erste Berufserfahrung im technischen Vertrieb oder Außendienst von Vorteil.

- **Ausbildung:**

Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (oder vergleichbare Qualifikation).

- **IT & Systeme:**

Sicherer Umgang mit MS Office; idealerweise erste Erfahrungen mit ERP-/CRM-Systemen.

- **Persönlichkeit:**

Kommunikationsstärke, hohe Kundenorientierung, Teamgeist und strukturierte Eigeninitiative

Bewirb dich jetzt online

Du hast Fragen zur Stelle?

Melde dich gerne telefonisch oder per E-Mail bei mir.

+49 170 5539310 | karriere.de@rubix.com

www.rubix-karriere.de

Herzliche Grüße
Sophia Baierl



Vielfalt ist für uns bei Rubix von enormer Bedeutung. Wir verstehen unsere Unterschiede als Chance und wollen, dass sich Menschen jeglicher ethischer Art und unabhängig z. B. ihrer Herkunft, Kultur, Ausrichtung, Alter und Geschlechts bei uns bewerben. Hinweis: Es sind stets Personen männlichen/weiblichen/dritten Geschlechts gleichermaßen gemeint. Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in der Stellenanzeige nur die männliche Form verwendet.