

Werde Teil unseres Teams!

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 die PLZ 49 (Raum Osnabrück: Lingen-Rheine-Ibbenbüren-Melle)

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
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- 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

- Technische Beratung und Betreuung bestehender Kunden sowie der gezielte Ausbau von Kundenbeziehungen
- Eigenverantwortliche Akquise und Betreuung von Projekten und Ausschreibungen
- Planung, Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen
- Entwicklung individueller Beschaffungs- und Logistikkonzepte für Industrie und



So überzeugst du uns

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Technisches Verständnis – idealerweise ergänzt durch erste Erfahrung mit unserem Produktportfolio
- Erfahrung im technischen Vertrieb vorteilhaft
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Erste Erfahrung mit CRM und arbeiten mit KPI's von Vorteil



Maschinenbau

- Identifikation und Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen
- Dokumentation und Präsentation des Mehrwerts unserer Leistungen gegenüber dem Kunden



- Kommunikationsstärke, Kundenorientierung und Teamgeist
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch
- Engagement und Freude am aktiven Vertrieb

Bewirb dich jetzt online

Vielfalt ist für uns bei Rubix von enormer Bedeutung. Wir verstehen unsere Unterschiede als Chance und wollen, dass sich Menschen jeglicher ethnischer Art und unabhängig z. B. ihrer Herkunft, Kultur, Ausrichtung, Alter und Geschlechts bei uns bewerben.

Ich stehe dir per Email oder telefonisch für Rückfragen zur Verfügung.

www.rubix-karriere.de / +49 151 72486074

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.

Dein Ansprechpartner
Vanessa Brand

