Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Frauenfeld (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Stellenbeschrieb Technischer Verkaufsberater Aussendienst (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Professionelle Betreuung, Beratung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen in Ihrem Verkaufsgebiet
- Akquisition von Neukunden sowie gezielter Ausbau definierter Marktsegmente
- Identifikation und Ausschöpfung von Cross-Selling-Potenzialen über das gesamte Produkt- und Dienstleistungsportfolio
- Selbstständige technische Beratung zu Schmierstoffen, Betriebsstoffen sowie anwendungsspezifischen Lösungen direkt beim Kunden
- Durchführung von Produktpräsentationen, Anwendungstests und Schulungen
- Ausarbeitung von Offerten, Preisvorschlägen und individuellen Lösungskonzepten
- Analyse der Produktanwendungen beim Kunden und Erarbeitung von Optimierungsvorschlägen
- Laufende Markt-, Wettbewerbs- und Kundenbeobachtung zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Anwendungstechnik, Innendienst und Logistik
- Unterstützung und Stellvertretung von Kolleginnen und Kollegen im Aussendienst
- Aktive Mitwirkung an Fachmessen, Kundenevents und Branchenveranstaltungen

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossene technische Grundausbildung, beispielsweise als Automobil-Mechatroniker, Automobil-Fachmann/-frau, Landmaschinen-, Baumaschinen- oder Lastwagenmechaniker, Polymechaniker oder vergleichbare Ausbildung
- Alternativ kaufmännische Ausbildung mit ausgeprägtem technischem Verständnis
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Fahrzeuge, Maschinen, Werkstatttechnik oder industrielle Anwendungen
- Erfahrung mit Schmierstoffen, Betriebsstoffen, Instandhaltung oder technischen Verbrauchsgütern von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Aussendienst oder in der technischen Kundenberatung
- Weiterbildung im Verkauf, Produktmanagement oder in Betriebswirtschaft von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie CRM-Systemen
- Stilsicheres Deutsch bzw. Schweizerdeutsch in Wort und Schrift, Französisch und/oder Englisch von Vorteil
- Gültiger Führerausweis Kategorie B
- Unternehmerisches Denken und ausgeprägte Kundenorientierung

- Kommunikationsstarke und überzeugende Persönlichkeit mit Freude am direkten Kundenkontakt
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick sowie sicheres und professionelles Auftreten
- Hohe Eigeninitiative und ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- Technisches Interesse und Begeisterung für praxisnahe Lösungen
- Belastbarkeit, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung
- Fachlich anspruchsvolle Aufgaben mit direktem Einfluss auf die Unternehmensentwicklung
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein innovatives, etabliertes Unternehmen mit starker Marktposition, hochwertigen Produkten und fundierter Fachkompetenz
- Moderne Arbeitsmittel sowie attraktive Anstellungsbedingungen
- Ein motiviertes Team in einem kollegialen Umfeld und praxisnaher Zusammenarbeit
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung