

Wer wir sind?

Wir sind ein Personaldienstleister mit viel Erfahrung und seit über vierzig Jahren mit mehreren Niederlassungen am Markt. Bei uns steht der freundschaftlich-unkomplizierte und ehrliche Umgang im Vordergrund. Hier können Sie sich weiterentwickeln und erhalten immer faire Arbeitsbedingungen.

Unsere Mitarbeiter sind alles, was wir haben. Wir wissen, was die Menschen für bhm leisten. Deshalb setzen wir uns auch vollends für unsere Leute ein: intensive Betreuung, Begleitung zum Kunden, Feedback-Gespräche, überdurchschnittliche Bezahlung.

Welche Arbeitskultur suchen Sie? Sie fühlen sich angesprochen? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Wir freuen uns über jede Bewerbung unabhängig von ethnischer, kultureller oder sozialer Herkunft, geschlechtlicher Identität, sexueller Orientierung, Weltanschauung, Religion, Alter oder Behinderung der Bewerber*innen m/w/d sowie deren Familienaufgaben. Schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber werden bei gleicher Eignung besonders berücksichtigt.

Vertriebsprofi im Außendienst (m/w/d)

(7469)

📍 Standort: Düsseldorf 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Was dich erwartet:

Du bist Vertriebler durch und durch? Du liebst es, neue Kontakte zu knüpfen, Türen zu öffnen und aus einem ersten Gespräch eine langfristige Geschäftsbeziehung zu entwickeln? Du wartest nicht darauf, dass Kunden auf dich zukommen, sondern gehst selbst aktiv auf den Markt zu?

Dann suchen wir genau dich!

Für unseren Kunden in Düsseldorf suchen wir einen vertriebsstarken Außendienstmitarbeiter (m/w/d), der den Vertrieb rund um Brandmeldeanlagen mit Leidenschaft, Eigeninitiative und unternehmerischem Denken vorantreibt.

Hier bekommst du den Freiraum, deinen Vertrieb selbst zu gestalten, dein Kundengebiet nachhaltig aufzubauen und deine eigenen Erfolge zu schaffen. Entscheidend ist nicht, wie viele Telefonate du führst, sondern was du daraus machst.

- Viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum im Vertrieb
- Die Möglichkeit, ein eigenes Vertriebsgebiet aktiv zu entwickeln
- Direkter Kundenkontakt und abwechslungsreiche Außendiensttätigkeit
- Langfristiger Aufbau von Kundenbeziehungen statt kurzfristiger Verkaufsaktionen
- Ein technisch anspruchsvolles Produktumfeld mit vielfältigen Geschäftsmöglichkeiten
- Die Chance, deine Vertriebserfahrung einzubringen und deinen persönlichen Erfolg aktiv mitzugestalten

Die konkreten Rahmenbedingungen besprechen wir transparent im persönlichen Austausch mit dir.

Das erwartet dich:

- Aktiver Vertrieb: Du identifizierst neue Geschäftspotenziale, sprichst potenzielle Kunden gezielt an und gewinnst sie für dich und das Unternehmen.
- Neukundenakquise: Du gehst proaktiv auf Unternehmen, Entscheider und relevante Ansprechpartner zu und entwickelst neue Kundenbeziehungen.
- Gebietsaufbau: Du erschließt dein Vertriebsgebiet eigenständig, erkennst Marktchancen und baust dir Schritt für Schritt ein starkes Netzwerk auf.
- Kundenentwicklung: Du bleibst am Ball, verstehst die Bedürfnisse deiner Kunden und entwickelst bestehende Geschäftsbeziehungen langfristig weiter.
- Technischer Vertrieb: Du begeisterst Kunden für Lösungen rund um Brandmeldeanlagen und verstehst es, technische Produkte mit wirtschaftlichem Mehrwert zu verbinden.
- Verantwortung übernehmen: Du steuerst deine Vertriebsaktivitäten selbstständig, setzt Prioritäten und arbeitest konsequent auf deine Ziele hin.
- Abschlüsse erzielen: Du begleitest deine Kunden vom ersten Kontakt über die Beratung bis zum erfolgreichen Geschäftsabschluss.

Wir suchen Dich:

- Du hast bereits Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Außendienst und in der Neukundenakquise.
- Du verfügst idealerweise über erste Berührungspunkte mit Brandmeldeanlagen, Sicherheitstechnik, Brandschutz oder einem vergleichbaren technischen Produktumfeld.
- Du bist kommunikativ, überzeugend und verstehst es, mit unterschiedlichen Ansprechpartnern auf Augenhöhe zu sprechen.
- Du besitzt echten Hunter-Spirit: Du gehst aktiv auf Menschen zu, erkennst Chancen und lässt dich von einem Nein nicht aus der Ruhe bringen.
- Du bleibst hartnäckig, ohne aufdringlich zu sein, und weißt, dass erfolgreicher Vertrieb auf Vertrauen, Verbindlichkeit und Ausdauer basiert.
- Du denkst unternehmerisch, arbeitest eigenständig und brauchst keine engmaschigen Vorgaben, um ins Handeln zu kommen.
- Du hast Freude daran, Verantwortung für dein Gebiet, deine Kunden und deine Ergebnisse zu übernehmen.
- Du bringst Reisebereitschaft für den Außendienst sowie einen Führerschein der Klasse B mit.

Wichtig: Du musst kein fertiger Experte für Brandmeldeanlagen sein. Wenn du Vertrieb kannst, technisches Interesse mitbringst und bereit bist, dich in die Materie einzuarbeiten, bist du ebenfalls herzlich willkommen.

Kontaktinfos:

bhm Outsourcing Personalmanagement Zeitarbeit GmbH
 Rethelstraße 38
 40237 Düsseldorf
 E-Mail: karriere.dus@bhm-personal.de
 Tel: 0211-17524-0
 Web: www.bhm-personal.de

Gerne können Sie auch direkt online ein Vorstellungstermin buchen:

[Termin online buchen](#)

Abteilung(en): Vertrieb

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: GVP **Entgeltgruppe:** EG6 + übertarifliche Zulagen

[Impressum](#)

A large, solid gray rectangular area that occupies the majority of the page below the 'Impressum' link. It appears to be a placeholder or a redacted section of the document.