



Vertriebsmitarbeiter / Key Account Manager Bauchemie im Außendienst (m/w/d, Vollzeit)

Vertriebsgebiet Süddeutschland: Baden-Württemberg (PLZ-Bereiche: 70-79, 88-89) / Bayern (PLZ-Bereiche: 80-87, 90-94)

Übernimm ein attraktives Vertriebsgebiet mit großem Gestaltungsspielraum

Du bist Vertriebsprofi aus Leidenschaft? Du suchst eine neue Herausforderung mit viel Eigenverantwortung und Handlungsfreiheit? Du möchtest Dich in einem Familienunternehmen mit langer Tradition und kurzen Entscheidungswegen weiterentwickeln? Dann nutze Deine Chance. Bewirb Dich jetzt als Außendienstmitarbeiter im Verkauf und werde Teil der KAWO Familie.

Als traditionsreiches, mittelständisches Familienunternehmen mit über 100 Jahren Erfahrung in der Bauchemie sind wir stolz darauf, ein führender Hersteller von Dichtstoffen und Klebstoffen zu sein. Von unserem Standort in Hildesheim aus betreuen wir mit 50 engagierten Mitarbeitenden Kunden in ganz Europa – von der Industrie über den Handel bis hin zum Handwerk.

Unser Erfolg basiert auf der Fachkompetenz und der Treue unserer langjährigen Mitarbeitenden. Ihr Engagement ermöglicht es uns, Kunden persönlich zu betreuen, kompetent zu beraten und schnell zu beliefern. Die starke Teamarbeit bildet das Fundament unseres nachhaltigen Wachstums.

Deine Aufgaben bei uns:

- eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung Deines Vertriebsgebietes mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen aus Handwerk, Handel und Industrie
- aktive Neukundenakquise und -entwicklung
- vertriebsorientierte Beratung bei technischen Fragen
- enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst, Produktion & Labor

Das erwartet Dich bei uns:

- Übernahme eines etablierten Vertriebsgebietes mit bestehendem Kundenstamm und weiterem Wachstumspotential
- abwechslungsreicher und eigenverantwortlicher Arbeitsplatz
- flexible Arbeitsgestaltung mit regelmäßigem Homeoffice-Anteil
- wertschätzende Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und familiärem Betriebsklima
- regelmäßige Produktschulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten
- leistungsorientierte Vergütung mit Festgehalt und Erfolgsprovisionen
- Firmenwagen zur privaten Nutzung und moderne IT-Ausstattung
- 30 Urlaubstage sowie betriebliche Gesundheits- & Altersvorsorge
- Fahrradleasing, Hansefit und Corporate Benefits

Das bringst Du mit:

- mehrjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb & Außendienst
- Kenntnisse im Bereich Bauchemie, Baustoffe, Handwerk, Handel oder Industrie
- idealerweise eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- ausgeprägte Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und nachweisliche Vertriebsserfolge
- eigenverantwortliche, lösungsorientierte und unternehmerische Arbeitsweise
- Freude an eigenständiger Reisetätigkeit im Vertriebsgebiet

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann starte bei uns in eine neue Herausforderung. Bitte sende uns Deine Bewerbungsunterlagen mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Du möchtest Dir erst ein Bild von uns machen? Dann check unsere Arbeitgeber-Bewertungen auf *Kununu*.

Für weitere Informationen oder bei Fragen besuche gerne unsere Homepage www.kawo.de/karriere oder kontaktiere uns direkt.



Deine Ansprechpartnerin:

- 👤 Kirsten Spier
- ☎️ 05121 7619-160
- ✉️ karriere@kawo.de
- 🌐 www.kawo.de/karriere

