



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 20.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://holzheadhunter.de)

Ihr mögliches Erstgespräch kann flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@Holz.Consulting
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet
www.Holz.Consulting
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten

Anwendungstechniker/ Technischer Vertriebsmanager (m/w/d) Holzklebstoffe | Österreich

Arbeitsgebiet Österreich | inkl. Home-Office

Reisefrequenz ca. 3 bis 4 Tage/Woche

Vertrag unbefristet - inkl. PKW zur Privatnutzung
optional Hybrid-Fahrzeug

Urlaub 30 Tage Urlaub/Jahr
auf Wunsch verbunden mit verbindl. Urlaubszusagen zu den Ferienzeiten

EXPIRED

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w/d), welcher sich als erfahrener „Technischer Vertriebsmanager“ auf dem Weg zu Bestands- & Neu-Kunden in Gesamt-Österreich macht und dort seine Premium-Produkte und deren Vorteile mit technischem Sachverstand und verkäuferischem Geschick in der Praxis vorstellt und hierbei ggf. erweiterte Lösungen, Konzepte und Strategien für unterschiedliche Anwendungsfelder mit einem breiten Abnehmerkreis (Holzleimbau, Holzwerkstoffhersteller u.ä.) erarbeitet. Im Idealfall haben Sie bereits Sales- & technische Beratungs-Erfahrungen bei einem Unternehmen gesammelt, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Industrielle Verklebung mit (Holz-)Klebstoffen, (Holz-)Leim oder Lacke bzw. thematisch verwandte Produkte.

Ihre Aufgaben:

- Anwendungstechnische Beratung & kaufmännische Kundenbetreuung bei allen Fragen der industriellen Holzverklebung
- Erschließung & Weiterentwicklung neuer Anwendungsbereiche
- Kontinuierliche Marktbeobachtung im Verkaufsgebiet Österreich
- Ausbau und Pflege des bereits bestehenden Kundenstamms
- Professionelle Preisverhandlungen
- Verantwortung für die effektive Umsetzung kurz- und mittelfristiger Ziele

Fachliche Eckpunkte:

- Gelebte Erfahrungen in (Anwendungs-)Technik & Vertrieb/Sales
- Echte Holzkompetenz verbunden mit gutem technisch. Verständnis
- Ihre Ausbildung (Holzbau, Holztechnik usw.) bzw. bisherige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil in einem anforderungs-relevant vergleichbaren Umfeld statt

Persönliche Eckpunkte:

- Begeisterung für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen
- Bereitschaft zu Dienstreisen im oben definierten Arbeits- & Reisegebiet
- Hohe Technik- & Service-Affinität
- Einfangende Persönlichkeit
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten („Augenhöhe“)

Unsere Angebote an Sie:

- Unbefrist. Arbeitsvertrag inkl. Erfolgsbeteil., Weihnachts- & Urlaubsgeld
- Modernes Dienstfahrzeug - optional auch zur privater Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und somit gute Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Direkte Zusammenarbeit mit der Gesamtvertriebsleitung
- Intensive Einarbeitung von und mit erfahrenen Kollegen
- Spannenden Aufgaben in einem erfolgreichen Familienunternehmen: z.B. aktive Umsetzungsunterstützung der Digitalisierung im Fachbereich
- Interne und externe Events & Weiterbildungen (Produktschulungen, Verkaufstrainings, usw.)