



Über uns

Wir sind führend bei erfolgreichen Sport- und Hobbyschützen. Olympiasieger, Welt-, Europa- und Deutsche Meister, Schützenvereine sowie Leistungszentren trainieren auf unseren MEYTON Indoor- und Outdoor-Schießanlagen. Bei Wettbewerben, Schützenfesten und auch bei Traditionsanlässen wie dem Oktoberfestschießen sind wir präsent.

Wir bei MEYTON Electronic Targets produzieren, installieren und warten seit über 30 Jahren elektronische Schießanlagen, die die Durchschussposition der Projektile mittels Infrarotmessung genauer als ein Zehntelmillimeter vermessen. Wir veranstalten Kundenevents, Wettbewerbe und stellen auf Messen aus. Weltweit sind mehr als 55.000 unserer Schießanlagen im Einsatz.

In Rödinghausen / Landkreis Osnabrück arbeitet unser Team mit mehr als 20 Spezialisten an der Weiterentwicklung unserer elektronischen Anlagen. Wir betreuen von hier unsere Kunden in Deutschland und der Welt. Wir sind Teil eines bedeutenden Schweizer Firmenverbundes.

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin Unterstützung im Vertrieb als

Außendienstmitarbeiter:in (m/w/d) Sportschießanlagen

für PLZ-Gebiete 80000 bis 83999 und 85000 bis 91999

in Vollzeit in unbefristeter Festanstellung oder
als Handelsvertreter:in

Ihre Aufgaben

Pflege von Bestandskunden: Unsere Kunden sind Sportschützen und Hobbyschützen, mit denen wir langjährige, partnerschaftliche Kundenbeziehungen haben. Diese sollen weiterhin erhalten und ausgebaut werden. Als „Face to the Customer“ betreuen Sie diese beiden Kundengruppen wertschätzend und ehrlich. Sie verkaufen Ersatzanlagen, Serviceleistungen und Wartung.

Entwicklung von Neukunden: Sie identifizieren Opportunitäten und entwickeln sie zu Neukunden. Sie pflegen diese Daten in SAP Business One. Anfragen (Leads), die telefonisch oder via Website bei Meyton eintreffen, bearbeiten Sie zeitnah und generieren daraus neue Kunden. Sie stellen ggfs. Vorführanlagen bereit und erarbeiten faire Angebote in Absprache mit der Vertriebsleitung.

Repräsentanz unseres Unternehmens: Bei Messen im Verkaufsgebiet sind Sie Ansprechpartner:in für unsere Bestandskunden und Sie identifizieren neue Opportunitäten und akquirieren neue Kunden. Bei wichtigen Sport- und Kundenveranstaltungen repräsentieren Sie unser Unternehmen.

Sie arbeiten eng mit den Kolleg:innen des Vertriebsinnendienstes zusammen.

Ihr Profil

Sie sind Verkaufsprofi mit entsprechender Berufserfahrung. Ihnen ist der ehrliche und wertschätzende Umgang mit den Kunden und Schnittstellen wichtig. Sie haben ein gutes technisches Verständnis. Sie können sich auf die unterschiedlichen Zielgruppen einstellen und haben guten Zugang zu Menschen.

Sie beherrschen Word, Excel, PowerPoint und möglichst SAP Business One. Der PKW-Führerschein ist eine Voraussetzung zur Ausübung der Aufgaben. Idealerweise wohnen Sie in Ihrem Verkaufsgebiet.

Sie arbeiten strukturiert, kunden- und lösungsorientiert. Sie organisieren sich selbständig. Sie kommunizieren klar und verbindlich. Die Arbeit mit den Kunden und unserem Team macht Ihnen Freude.

Unser Angebot

Im Angestelltenverhältnis bieten wir Ihnen eine unbefristete Festanstellung mit gutem Gehalt - Fixum und Prämie -, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie vermögenswirksamen Leistungen und 30 Urlaubstagen (Basis 5-Tage Woche; bei anderen Arbeitszeitmodellen zeitanteilig). Ein Firmenwagen der Passat-Klasse und IT Equipment Ihrer Wahl gehören dazu.

Alternativ können Sie auch als selbständige:r Handelsvertreter:in auf Provisionsbasis für uns tätig werden.

Sie steuern Ihre Arbeit selbst und haben so einen hohen Gestaltungsspielraum. Wir werden Sie sorgfältig in die Fachthemen einarbeiten, so dass Sie schnell „auf Stand“ sind. Wir unterstützen Ihre fachliche und persönliche Weiterbildung durch unsere individuellen Personalentwicklungsmaßnahmen.

Unser Team aus technischen und kaufmännischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern heißt Sie herzlich willkommen.

Bitte bewerben Sie sich hier:

Jetzt bewerben