Wir, die WATERKOTTE GmbH als spezialisierter Hersteller von innovativen Wärmepumpen-Systemen, können auf eine 50-jährige Tradition zurückblicken. Als Pionier auf diesem Gebiet tätig, verfügen wir über ein entsprechend ausgereiftes Produktprogramm mit zahlreichen Auszeichnungen auf einem sehr hohen technischen Niveau und im modernsten Design. Seit Anfang des Jahres gehören wir zu der weltweit tätigen NIBE Gruppe. Mit mehr als 17.500 Mitarbeitern und einem Umsatz von über 2 Mrd. EUR ist die NIBE Gruppe ein weltweit führender Hersteller von Wärmepumpen.

Unser Hauptsitz befindet sich am Standort Herne. In der dort ansässigen Fertigung werden Wärmepumpen „Made in Germany“ im Leistungsbereich von 1 bis 1.000 kW entwickelt und hergestellt.

Für den **Vertrieb in Bayern** suchen wir ab sofort Verstärkung für unser Team im **WATERKOTTE Center München**. Sie übernehmen die Betreuung von Neu- und Bestandskunden, bei denen es sich vorwiegend um Installationsbetriebe aus der SHK- und Elektrobranche handelt.

Juniorverkäufer Regionalvertrieb (m/w/d) im Bereich erneuerbare Energien

Das sind Sie:

- **Kaufmann**: Sie haben fundierte kaufmännische Kenntnisse und sind begeistert vom Vertrieb technischer Produkte. Idealerweise haben Sie gute Kontakte zu Installationsbetrieben im Heizungs-, Klima- und Elektrobereich.
- **Macher**: Sie haben eine hohe verkäuferische Motivation und Begeisterung für den Verkauf sowie für die Gewinnung von Aufträgen und Kunden. Ihre selbständige Arbeitsweise und Eigeninitiative stärken Ihr ausgeprägtes kundenorientiertes Denken und Handeln.
- **Praktiker**: Sie stellen sich schnell auf unterschiedliche Situationen ein und sind so bestens in der Lage den verschiedenen Anforderungen in Ihrem Vertriebsgebiet gerecht zu werden.
- **Kontakter**: Sie haben ein sicheres Auftreten und kommen schnell mit anderen Menschen ins Gespräch. Entsprechend leicht fällt es Ihnen, zielorientiert im Team zu arbeiten.

Ihre Tätigkeit – Juniorverkäufer im Bereich erneuerbare Energien:

- Aktiver Ausbau der Marktpräsenz in einem definierten Verkaufsgebiet
- Neukundenentwicklung und weiterer Aufbau des Vertriebsgebietes
- Aktive Pflege von Bestandskunden
- Vorstellung und technische Erläuterung unserer Produkte und Lösungen
- Kundenberatung bei der Konzeption von optimalen Heiz- und Lüftungssystemen
- Angebotserstellung und aktiver, abschlussorientierter Verkauf
- Teilnahme an Kundenveranstaltungen, Fachtagungen und Messen

Was wir bieten – Argumente für WATERKOTTE:

- Transparenz: Mit uns kommunizieren Sie von Anfang an auf Augenhöhe. Freuen Sie sich auf eine strukturierte Einarbeitung in einem kollegialen und dynamischen Umfeld.
- Perspektiven: Sie erwartet ein interessantes und eigenverantwortliches Tätigkeitsfeld und die Möglichkeit, Teil des Unternehmenserfolgs von WATERKOTTE zu werden.
- Anerkennung: Neben dem Gehalt, stellen wir einen neutralen Dienstwagen zur Verfügung, den Sie auch privat nutzen können.
- Events: Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, regelmäßig an verschiedensten Veranstaltungen teilzunehmen, die Ihnen dabei helfen, sich stetig weiterzuentwickeln.

Haben Sie Lust, Ihre nächsten Karriereschritte mit uns zu gehen? Es erwartet Sie ein interessantes und eigenverantwortliches Tätigkeitsfeld in einem modern geführten Unternehmen.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und gerne am Wachstum unseres Unternehmens teilhaben möchten, dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen an die

WATERKOTTE GmbH
z. Hd. Frau Reimann, Gewerkenstraße. 15, 44628 Herne
oder per Mail an personal@waterkotte.de