

TÄTIGKEITSBESCHREIBUNG

Mitarbeiter Vertrieb

1. Kurzbeschreibung der Funktion

- Der Vertriebsmitarbeiter betreut eigenverantwortlich den ihm zugewiesenen Kundenkreis, durch Akquisition in seinem Vertriebsbereich erweitert er diesen planmäßig und gezielt
- Er baut Kontakte zu Planungsbüros und anderen Entscheidungsträgern auf und ist deren ständiger Ansprechpartner
- Er entwickelt grundsätzliche Vertriebsstrategien und passt diese dynamisch den aktuellen Markterfordernissen an
- Er akquiriert Großprojekte und führt diese als Gesamtprojektleiter
- Er beobachtet den Markt und gibt Hinweise zu Preisentwicklungen, Produktinnovationen, Entwicklungstendenzen usw.
- Er bewertet turnusmäßig den offenen Angebotsbestand und erarbeitet Vorschläge zur weiteren gezielten Vorgehensweise
- Er bewertet turnusmäßig den offenen Angebotsbestand und erarbeitet Vorschläge zur weiteren gezielten Vorgehensweise
- Er ist der Hauptansprechpartner des Kunden.
- Sicherstellung der notwendigen Kundenkontakte deren Erweiterung sowie des erforderlichen Auftragseinganges
- Herstellung und Aufrechterhaltung von Kontakten zu wesentlichen Entscheidungsträgern
- Ständige Anpassung der aktuellen Vertriebsstrategie an die Markterfordernisse
- Vertretung des Unternehmens in der Öffentlichkeit

2. Auszuführende Tätigkeiten

Alle Tätigkeiten werden nach allgemeinen Richtlinien selbständig und eigenverantwortlich ausgeführt.

Betreuung von Stammkunden

- turnusmäßige Kontakte/Besuche
- Durchsprache offener Angebote
- Auswertung laufender/abgeschlossener Projekte
- Beratung des Kunden zum aktuellen Produktspektrum und geplanten Entwicklungen
- Versorgung des Kunden mit aktuellen Unterlagen/Werbematerial
- Ermittlung des aktuellen und zukünftigen Bedarfs des Kunden an verfügbaren bzw. neu zu entwickelnden Produkten

- Bewertung von Auftragsverlusten, Feststellung aus welchen Gründen der Kunde Produkte/Leistungen an Wettbewerber vergibt
- Feststellung, welche Projekte der Kunde selbst verliert, Ermittlung von Submissionsergebnissen/Vergaben

Gewinn neuer Kunden

- eigenständige Erstellung von Marktanalysen und der Ermittlung potentieller Kunden
- Entwicklung von Vertriebsstrategien zur branchen-, produkt- bzw. flächenorientierten Kundengewinnung
- Akquisition im übernommenen Vertriebsgebiet
- Veranlassung der Überprüfung potentieller Kunden auf Bonität und Zahlungsmoral
- Vorstellung der INOTEC Sangerhausen GmbH bei potentiellen Kunden einschließlich des Produkt- und Leistungsspektrums
- Ermittlung aktueller und zukünftiger gemeinsamer Projekte
- dem Kunden Nutzen und Mehrwert einer Zusammenarbeit aufzeigen
- Beratung des Kunden zum aktuellen Produktspektrum und geplanten Entwicklungen
- Versorgung des Kunden mit aktuellen Unterlagen/Werbematerial
- Ermittlung des aktuellen und zukünftigen Bedarfs des Kunden an verfügbaren bzw. neu zu entwickelnden Produkten
- Übergabe und Durchsprache von Angeboten
- Angebot verfolgen
- verstärkte Kontakte/Besuche in der Anfangsphase

sonstige Aufgaben

- Angebote erstellen und an den Kunden weiterleiten
- Anfragen mit Auftragsvorbereitung durchsprechen/gemeinsame Entscheidung über Angebotserarbeitung
- offenen Angebotsbestand regelmäßig prüfen
- regelmäßige Erstellung von Angebotslisten nach Auftragswahrscheinlichkeit
- Erarbeitung von Strategien zur Akquisition von Großprojekten
- Betreuung von Planungsbüros und anderen Entscheidungsträgern
- eigenständige Entwicklung von Werbestrategien
- eigenverantwortliche Konzipierung von Prospekten und Produktblättern
- eigenverantwortliche Planung und Durchführung von Werbeveranstaltungen
- Führung und Aktualisierung von Kundendateien
- Würdigung besonderer Anlässe z. B. Jahreswechsel
- Praktikanten/Auszubildende unterweisen
- Abschluß und Prüfung von Verträgen

3. Projektleitertätigkeit

- Projektleitertätigkeit für komplexe Anlagen und Gesamtprojekte
- Führung von Teilprojekten

4. Entwicklungstätigkeit

- Erarbeitung von Vorschlägen zu notwendigen Entwicklungsleistungen
- eigenverantwortliche Mitwirkung an Entwicklungsleistungen
- Einbringung eigener Produkt- und Vermarktungsideen

5. Berufsausbildung

- Dipl. Ing. / Dipl. Ing. (FH) /Techniker / Meister

6. Fachliche Voraussetzungen

- in der Praxis entwickeltes Fachwissen, gute Kenntnisse des Gesamt-, Produkt- und Leistungsspektrum der INOTEC Sangerhausen GmbH einschließlich der aktuellen Innovationen.
- sehr gute Kenntnis der Markt- und Wettbewerbssituation
- betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse
- Kenntnisse des grundsätzlichen Auftragsdurchlaufes, einschließlich der notwendigen DV-Verfahren
- Kenntnis der Normen und Richtlinien
- Fähigkeit zur Vertragsgestaltung und –prüfung, sehr gute Kenntnis des aktuellen Vertragsrechts

7. Persönliche Voraussetzungen

- Fähigkeit zum zügigen und systematischen Arbeiten
- Teamfähigkeit
- Bereitschaft zur in- und externen Weiterbildung
- hohe Flexibilität
- Akquisitions- und Kontaktstärke
- große Überzeugungskraft und Beharrlichkeit
- Fähigkeit zum selbständigen erfolgsorientierten Arbeiten
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit