



PRIMAGAS Energie GmbH & Co. KG

Verkäufer (m/w/d) im Außendienst Zukunftsmarkt Energie/Flüssiggas

Heilbronn, Hohenlohe, Schwäbisch Hall, Rems-Murr-Kreis, Ostalbkreis, Kreis Miltenberg, Neckar-Odenwald-Kreis, Main-Tauber-Kreis



Feste Anstellung



Vollzeit



Erschienen: vor X Stunden

Jetzt bewerben

Merken



Genau meine Energie

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen und seit über 68 Jahren erfolgreich auf dem Energiesektor tätig. Primagas ist ein Joint Venture der deutschen Gründerfamilie Aretz und der SHV Energy, dem Weltmarktführer im Vertrieb von Flüssiggas. Wir erwirtschaften in Deutschland einen Umsatz von etwa 250 Mio. Euro p. a. mit dem Vertrieb von Flüssiggas (LPG) und verflüssigtem Erdgas (LNG) in Tanks an Endverbraucher. Dies sind vor allem private Haushalte sowie gewerbliche Kunden, einschließlich Landwirtschaft und Industrie. Wir zählen zu den Marktführern in Deutschland und zeichnen uns durch eine hohe Kunden- und Serviceorientierung aus. In 2018 ist PRIMAGAS zum siebten Mal in Folge vom CRF Institute als TOP Arbeitgeber ausgezeichnet worden.

Wir suchen motivierte Einsteiger/innen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unser Verkaufsgebiet **Heilbronn, Hohenlohe, Schwäbisch Hall, Rems-Murr-Kreis, Ostalbkreis, Kreis Miltenberg, Neckar-Odenwald-Kreis** und **Main-Tauber-Kreis** als

**Verkäufer (m/w/d) im Außendienst
Zukunftsmarkt Energie/Flüssiggas**

Ihre Aufgabe:

Flüssiggas ist eine moderne, umweltfreundliche und wirtschaftliche Energie, die zudem vielseitig einsetzbar ist. Ein Produkt, das viel kann und immer wichtiger wird. Vor diesem Hintergrund bietet sich Ihnen eine abwechslungsreiche und zugleich zukunftsichere Aufgabe, die Sie mit viel Spielraum gestalten und deren Erfolgspotenzial Sie bei uns voll ausschöpfen können.

- **Gewinnung von neuen Marktanteilen:** Sie entwickeln Ihr Gebiet, sodass Sie neue Marktanteile und neues Volumen generieren.
- **Akquisition von Neukunden:** Sie beraten (Groß-)Kunden, führen Vertragsverhandlungen und schließen sie ab. Ebenso begleiten Sie Ihre Kunden bei der Inbetriebnahme der Anlage.
- **Pflege von Vermittlern, Partnern und Kunden (Privatkunden, Gewerbe/Industrie, öffentlich):** Sie bauen starke Geschäftsbeziehungen zu unseren Vermittlern, Partnern und Kunden auf und kontinuierlich aus.
- **Akquisition von neuen Vermittlern:** Sie etablieren dauerhafte Beziehungen zu neuen Partnern.
- **Akquise in verschiedenen Anwendungsbereichen:** Sie akquirieren in unterschiedlichen Bereichen wie Landwirtschaft, Hallenheizung, BHKW, Prozesswärme oder innerbetrieblichen Treibgastankstellen.
- **Marktbeobachtung und -forschung:** Im eigenen Gebiet halten Sie den Markt im Blick, insbesondere in Bezug auf Wettbewerbsaktivitäten und -energien.
- **Berichtswesen:** Sie pflegen Daten, Berichten und Tätigkeiten in unserem CRM-System.

Ihr Profil:

- Eine kaufmännische Ausbildung mit technischem Hintergrund oder eine Ausbildung im SHK-Bereich ist Ihre fachliche Basis.
- Ihr Talent als Verkäufer/in konnten Sie nach Ihrer Ausbildung bereits unter Beweis stellen.
- Sie überzeugen durch eine offene und freundliche Art, gleichzeitig sind Sie zielgerichtet, durchsetzungsstark, besitzen eine hohe Eigenmotivation und zeigen Geschick in Verhandlungen.
- Die Ziele, die Sie sich setzen, verfolgen Sie konsequent und systematisch.
- Sie denken strategisch und vernetzt, wodurch es Ihnen leicht fällt, Wesentliches von Unwesentlichem zu unterscheiden.
- Bei der engen Zusammenarbeit mit Ihren Kollegen/-innen blühen Sie auf.
- Sie sind neugierig darauf, Neues zu lernen und aufgeschlossen für neue Ansätze, z. B. im Vertrieb.
- Sie zeichnen sich durch Engagement und überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft aus.
- Mit den gängigen MS-Office-Programmen können Sie gut umgehen.
- Für Ihren Beruf gehen Sie gerne auf Reisen.

Wir bieten:

- Coaching durch einen erfahrenen Mentor
- Professionelle Einarbeitung
- Nach Einarbeitung Verantwortung für Ihr Gebiet
- Eine interessante, vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit
- Übertarifliche Vergütung, bestehend aus einem attraktiven Grundgehalt und einer leistungsabhängigen Prämie
- Umfangreiche sonstige Sozialleistungen
- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Modernste Arbeitsmittel für den mobilen Einsatz im Außendienst (iPad, Handy und Home-Office-Ausstattung)
- Regelmäßige interne und externe Schulungen

Sind Sie interessiert oder haben Sie noch Fragen?

Für erste Informationen steht Ihnen Frau Sarah Engels unter der Rufnummer [02151 852-278](tel:02151852278) gerne zur Verfügung. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung als PDF per E-Mail an bewerbung@primagas.de.

PRIMAGAS Energie GmbH & Co. KG | Frau Sarah Engels | Luisenstraße 113 | 47799 Krefeld
Telefon [02151 852-278](tel:02151852278) | bewerbung@primagas.de | www.primagas.de

Auszeichnungen

