



## Key Account Manager (m/w/d) im vertrieblichen und technischen Außendienst

**BartelsRieger** ist seit 1861 als mittelständisches Familienunternehmen im Bereich der Persönlichen Schutzausrüstungen tätig. Dabei haben wir uns auf die komplexen Anforderungen des industriellen Atemschutzes spezialisiert. Dank Zuverlässigkeit, Innovationskraft und Schnelligkeit zählen wir zu den renommiertesten Anbietern der Branche. Unsere Kunden reichen vom deutschen Mittelstand, über fast alle namhaften Industriekonzerne bis zum Technischen Handel.

**Zur Verstärkung unseres erfolgreichen Vertriebsteams suchen wir ab sofort Mitarbeiter/innen (m/w/d) im Außendienst für das Vertriebsgebiet West. (Schwerpunkt Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland).**

Unsere Produkte sind komplexe und erklärungsbedürftige Geräte und Systeme. Sie schützen das Leben unserer Kunden. Gutes technisches Verständnis ist daher Voraussetzung für Ihren Erfolg. Dennoch freuen wir uns über Bewerbungen von Quereinsteigern.

### Ihr Profil:

- Ausbildung / Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Quereinsteiger (z.B. aus den Bereichen Reinraum, Feuerwehr oder Arbeitsschutz und Bauschutz)
- Praktische Erfahrungen im Verkauf technischer sowie erklärungsbedürftiger Produkte (mind. 2-3 Jahre)
- Sie sind ein Teamplayer und haben Durchhaltevermögen
- Sie sind erfolgsorientiert, pragmatisch, kreativ und haben Freude an Beratung und Verkauf
- Sie sind zielorientiert und suchen ein innovatives Umfeld
- Sie verfügen über eine hohe Reisebereitschaft (idealerweise mit Wohnsitz im Vertriebsgebiet)
- Sie haben gute EDV- / ERP-Kenntnisse

### Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von innovativem Atemschutz
- Fachliche und technische Beratung der bestehenden Kunden (Key-Accounts)
- Aktive Identifikation und Akquise von Neukunden
- Eigenverantwortliches Gebietsmanagement mit Auftragseingangsverantwortung
- Durchführung praxisnaher Produktschulungen bei und mit unseren Kunden
- Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit mit Technik, Produktentwicklung, Produktion und Aftersales
- Übernahme aller Tätigkeiten im Rahmen der Projektgewinnung
- Erfassung von Markt- und Wettbewerbsinformationen

### Wir bieten:

- Eigenverantwortliche Vertriebstätigkeit
- Beständig wachsender Markt
- Flexible Arbeitszeitgestaltung
- Betriebliche Altersvorsorge sowie VWL
- Leistungsgerechte Bezahlung, bestehend aus Grundgehalt, Provision und Sonderzahlung
- Anspruch auf 30 Urlaubstage
- Unterstützung durch ein motiviertes, sympathisches und sehr erfahrenes Team
- Hochwertige Arbeitsmittel und private PKW-Nutzung
- Karriere und Weiterbildungsmöglichkeiten (interne und externe Schulungen)
- Gruppenunfallversicherung
- Flache Hierarchien mit viel Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen
- Moderne technische Ausstattung
- Kantine mit reichhaltigem Catering-Service
- Fitness- und Gesundheitsförderung
- Mitarbeiter-Events
- Gute Verkehrsanbindung und kostenlose Parkplätze

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres möglichen Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellung an unsere Personalabteilung.

Unsere Kollegen heißen Sie gerne in unserem familiären Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und angenehmen Betriebsklima willkommen!

**BartelsRieger Atemschutztechnik GmbH**

Richard-Byrd-Str. 23 | 50829 Köln | Tel. +49 0221 59777 0 | [personalabteilung@bartels-rieger.de](mailto:personalabteilung@bartels-rieger.de)