



**A GREAT WORKING DAY.
DELIVERED.**

Lyreco

Exzellenz, Leidenschaft, Respekt, Agilität – Lyreco ist Marktführer in Europa und weltweit der drittgrößte Anbieter von Arbeitsplatzlösungen im B2B-Bereich. Was einst mit Büroausstattung begann, hat sich zu einem Premiumpartner für individuelle und vollumfängliche Arbeitsplatzlösungen entwickelt. Wir fordern von unseren Zulieferern und den Herstellern von Lyreco-Produkten die uneingeschränkte Einhaltung der Umwelt-, Arbeits – und Menschenrechte. Nachhaltigkeit und Ethik in der Lieferkette sind daher zentrale Elemente unserer Strategie.

Wir erweitern unser Vertriebsteam und suchen für den Vertrieb von Arbeitsplatz-Produkten und Dienstleistungen (Büroartikel, IT Zubehör, Hygiene Artikel und Arbeitsschutz) einen:

Vertriebsmitarbeiter Außendienst (m/w/d) mit „Hunter Mentalität“

für die Region: Salzburg, Oberösterreich

WIR BIETEN

- Attraktives, über dem Kollektivvertrag liegendes Fixgehalt ab € 47.600,-,- jährlich (abhängig von Qualifikation und Erfahrung) plus erfolgsabhängiger Bonus
- Klar abgegrenztes und überschaubares Verkaufsgebiet
- Firmen PKW (auch zur privaten Nutzung) + moderne Kommunikationsausstattung
- langfristige und stabile Vollzeitposition (38,5 Std./Woche) mit kurzem Freitag
- Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten (Trainings/Workshops)

- Familiäres Betriebsklima mit persönlicher, wertschätzender sowie unkomplizierter Ansprache über alle Ebenen hinweg
- Die Arbeit in einem Unternehmen, bei dem Nachhaltigkeit bei jeder Entscheidung berücksichtigt wird - sei es die Umwelt, unsere Mitarbeiter, unsere Kunden, Lieferanten oder Du!
- Kostenlose Mitarbeiter Support-Hotline
- Interner Einkauf mit Mitarbeitererrabatt

DEINE AUFGABEN

- Identifikation und Ansprache von mittelständischen Kunden mit 100-300 Mitarbeitern
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu bestehenden Kunden durch Bedarfsanalyse und Potentialanalyse
- Erkennen und Erschließen von Marktchancen
- Kreatives Erstellen von maßgeschneiderten Produkt-, Preis- und Servicelösungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen (Kundendienst, Logistik, Marketing)
- Übernahme von Verantwortung für Kundenmanagement und -entwicklung
- Erreichen von Wachstumszielen und regelmäßiges Reporting

ANFORDERUNGSPROFIL

- Erfolgreiche Saleserfahrung in B2B/Direktvertrieb
- Kommunikativ, freundlich, zielorientiert und selbstmotiviert
- Hohe Eigenmotivation und Spaß am Verkaufen
- Gute MS-Office Anwender und Internetkenntnisse
- Gültiger Führerschein der Klasse B

Haben wir Dich neugierig gemacht?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Foto.

Lyreco, CE, SE, Zweigniederlassung Österreich

Frau Miriam Rubaninska, miriam.rubaninska@lyreco.com

Industriestraße 8, 2540 Bad Vöslau

Web: www.lyreco.at