

Verkäufer im Außendienst – Technischer Vertrieb Westdeutschland (m/w/d)

Wir kämpfen für die Gesundheit und einer sauberen Produktion bei Top-Arbeitsbedingungen

Willkommen bei Dustcontrol! Seit unserer Gründung vor 45 Jahren haben wir uns zu einem führenden Anbieter von Absaugtechnik und Luftreinigungssystemen für die unterschiedlichsten Industriebereiche entwickelt. Warum gerade Luftreinigung? Weil noch immer jedes Jahr tausende Arbeiterinnen und Arbeiter durch das Einatmen von Staub und Rauch ihr Leben riskieren. Das wollen wir verhindern. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen verbessern wir nicht nur Produktionsprozesse, sondern schützen auch Menschenleben. Damit wir dieses Ziel erreichen, sorgen wir dafür, dass unsere rund 40 Kolleginnen und Kollegen Spaß bei der Arbeit haben. In unserem familiären und herzlichen Arbeitsklima inspirieren und unterstützen wir einander und machen die (Arbeits)Welt jeden Tag ein Stückchen sicherer.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie als

Verkäufer im Außendienst – Technischer Vertrieb NRW und Teile von Hessen (m/w/d)

mit Sitz mitten im Verkaufsgebiet

Aufgaben mit Luft zum Durchatmen

- Von Ihrem Homeoffice aus, betreuen und beraten Sie eigenverantwortlich Neu- und Bestandskunden aus Ihrem Vertriebsgebiet Westdeutschland mit Schwerpunkt NRW.
- Sie präsentieren unsere Produkte und Lösungen in allen Industriebranchen Ihres Vertriebsgebietes – ein ausgestatteter Arbeitsplatz für die technische Auslegung der zentralen Absauganlagen steht Ihnen natürlich zur Verfügung.
- Anschließend erstellen Sie individuelle Angebote, führen die Verkaufsverhandlungen mit unseren Kunden und steuern diese zielorientiert zum Vertragsabschluss.
- Um Ihren Erfolg langfristig zu sichern und Ihr Netzwerk kontinuierlich auszubauen, erstellen Sie Verkaufs- und Umsatzpläne, nehmen an Messen und Veranstaltungen teil und berichten regelmäßig an die Vertriebsleitung.

Verstärken Sie uns mit diesen Skills und Erfahrungen

- Abgeschlossenes technisches Studium (z.B. Maschinenbau oder Umwelttechnik) oder eine Ausbildung z.B. zum Industriemechaniker mit Weiterbildung zum Techniker oder eine vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise erste Vertriebspraxis im B2B-Bereich, vorzugsweise mit Erfahrung im technischen Vertrieb von Investitionsgütern oder in der Luft- und Umwelttechnik
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Deutsch und Englisch (Wort und Schrift); versierter Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet NRW und nördliches Hessen
- Sie sind ein selbstständiger Teamplayer mit sicherem Auftreten, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen – eine Kombination, die es Ihnen leicht macht, Verhandlungen in Abschlüsse zu verwandeln.

Damit der gute Zweck nicht brotlos ist

- Attraktive Vergütung mit 13. Gehalt und zusätzlichen leistungsbezogenen Prämien
- Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf durch flexible und selbstbestimmte Arbeitszeiten
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit selbstbestimmtem Arbeiten
- Moderne Büroausstattung mit Laptop und Handy (auch zur Privatnutzung)
- Firmenwagen inklusive Privatgebrauch
- Kollegiale Zusammenarbeit und Unterstützung durch hilfsbereite Kolleginnen und Kollegen
- Regelmäßige Teamevents im Sommer und zu Weihnachten

Bei Dustcontrol sind Sie nicht irgendwer.

Bringen Sie sich, Ihre Ideen und Kompetenzen ein und verstärken Sie unser Team mit Ihrer Persönlichkeit! Vom Büro über die IT bis zu unserem Team vor Ort – wir arbeiten zusammen und schützen damit jeden Tag die Gesundheit tausender Menschen. Bewerben Sie sich unkompliziert per E-Mail an info@dustcontrol.de. Auf die Formulierung eines Anschreibens können Sie verzichten – wir lernen Sie gerne in einem persönlichen Gespräch kennen.

[Jetzt bewerben](#)

Noch Fragen?

Besuchen Sie unsere [Webseite](#) oder richten Sie Ihre Fragen gern direkt per E-Mail (info@dustcontrol.de) an uns.