



Die **dB**Technologies Deutschland GmbH mit Sitz in Köln ist eine 100%ige Tochter der italienischen RCF Group und mit dem Vertrieb der Produkte RCF und **dB**Technologies in Deutschland, BeNeLux und Österreich betraut.

Die RCF Group ist eines der weltweit führenden Unternehmen für Beschallungssysteme und dank eigener Entwicklung und Herstellung von Schlüsseltechnologien in diesem Markt extrem wettbewerbsstark und häufig technologisch führend.

dBTechnologies Deutschland GmbH
Hansestraße 93 · D-51149 Köln

Tel.: +49(0)2203-925370
info@dbtechnologies.de

www.dbtechnologies.de
www.rcf.it
www.facebook.com/
dBTechnologiesDeutschland

Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Sales Manager RCF im Außendienst für Österreich (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Sie sind schwerpunktmäßig im Außendienst tätig in Verkauf, Beratung und Neukundenakquise in den Kundensegmenten MI-Einzelhandel, Dienstleister für Veranstaltungstechnik und Commercial Audio (ELA)/Installed Sound.
- Sie repräsentieren die Marke RCF und sind häufig erster Ansprechpartner für unsere Kunden, Planer und Endkunden.
- Sie unterstützen die Kunden in der technischen Anwendung und Ausführung durch eigenes Fachwissen oder mit Hilfe des Produktmanagements und bilden generell die Schnittstelle zwischen Kunde, Vertrieb und anderen Abteilungen
- Teilnahme an regelmäßigen Meetings und Schulungen in den Standorten Köln, Bologna (IT) und Reggio Emilia (IT)
- Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung

Ihr Profil:

- Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst in den Bereichen Veranstaltungstechnik oder MI-Produkte
- Spaß am aktiven Verkaufen
- Souveränes, professionelles und verbindliches Auftreten
- Ihr Wohnort befindet sich im o.g. Verkaufsgebiet und sie verfügen über die Möglichkeit eines Home-Office
- Unternehmerisches Denken und eigenständige sowie zielorientierte Arbeitsweise
- Sie haben kein Problem mit ständiger Reisetätigkeit und zweitägigen Übernachtungen innerhalb Ihres Gebietes

Wir bieten:

- Starke und wettbewerbsfähige Produkte mit entsprechendem Marketing und Service
- Sie arbeiten direkt für den Hersteller mit allen Vorteilen die damit zusammenhängen
- Mitarbeit in einem Team von erfahrenen Vertriebsmitarbeitern, Produktmanagern und Ingenieuren
- Neutrales Fahrzeug inkl. privater Nutzung sowie alle erforderlichen Arbeitsmittel wie Smart-Phone, Tablett und Laptop
- Überdurchschnittliche, leistungsorientierte Bezahlung bestehend aus Festgehalt und Umsatzprovision

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung **bevorzugt per e-mail** an arne.deterts@dbtechnologies.de oder per Post an **dB**Technologies Deutschland GmbH, z.Hd. Arne Deterts, Hansestr. 93, 51149 Köln.