

Die S.E.A. Vertrieb & Consulting GmbH ist seit über 15 Jahren ein erfolgreicher Lösungsanbieter für den Pro-Audio Markt. Als inhabergeführtes Unternehmen vertreiben wir derzeit 20 ausgewählte Marken für die Bereiche Studio/Recording, Live und Festinstallation. Mehrwert für unsere Kunden schaffen wir durch einen professionellen Vertrieb mit schneller Auftragsabwicklung und zusätzlichen Services in puncto Marketing, Support, Sonderlösungen und Projektberatung. Basis des Unternehmenserfolges bildet unser engagiertes und kompetentes Team mit aktuell 36 Mitarbeitern.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Kundenberater (m/w) im Außendienst & Homeoffice für das Vertriebsgebiet Süddeutschland

Zur Betreuung unserer Kunden (AV-System-Integratoren, Pro-Audio-Installateure, etc.) im süddeutschen Raum, suchen wir einen Kundenberater (m/w) im Außendienst & Homeoffice mit einschlägiger Erfahrung im Pro-Audio-Installationsmarkt. In Ihrer Funktion sind Sie Verkäufer und Produktexperte und stehen Kunden und Fachplanern als Ansprechpartner für die Installationslösungen aus unserem Marken-Portfolio zur Verfügung. Gleichzeitig bringen Sie ein umfassendes Verständnis für die Funktionsweise dieses Marktes mit, um gemeinsam mit uns Vertriebsstrategien weiter zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen.

Ihre Aufgaben

- Betreuung Ihres Vertriebsgebietes mit Schwerpunkt auf Pro-Audio-Festinstallationsprodukte:
 - Ausbau des Vertriebsgebietes durch Neukunden- und Projektgewinnung
 - Vorstellung unserer Marken & Produkte im Außendienst
 - Betreuung von Fachplanern
 - Ausarbeitung von individuellen Lösungsvorschlägen und technische Unterstützung unserer Partner bei der Planung und Umsetzung von Kundenprojekten
 - Durchführung von Produktschulungen
 - Durchführung von Marktbeobachtungen und Mitbewerberanalysen

Ihr Profil

- Umfassende Vertriebserfahrung im Markt für professionelle Audiotechnik (Verkauf, Betreuung von ProAudio-Installateuren und Fachplanern, Außendienst)
- Umfassende Erfahrung bei der Planung und Dimensionierung von kleinen bis mittelgroßen Beschallungs-Anlagen
- Detaillierte Marktkenntnisse (Mitbewerber, Hersteller)
- Umfassende betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Bereitschaft, Umsatzverantwortung zu übernehmen
- Zuverlässiges, positives und seriöses Auftreten
- Hohes technisches Verständnis für das Produktpotfolio
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (MS Office, ERP-Systeme, CRM-Software, bevorzugt: Microsoft Dynamics CRM)
- PKW-Führerschein & hohe Reisebereitschaft
- Optimalerweise liegt Ihr Wohnsitz innerhalb des von Ihnen zu betreuenden Gebiete

Exzellente Englischkenntnisse in Wort und Schrift, ein hohes Maß an Kommunikations- und Teamfähigkeit, Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft sowie Verantwortungsbewusstsein und Flexibilität runden Ihr Profil ab.

Das bieten wir Ihnen

- Ein dynamisches Team, in dem reger Austausch und gegenseitige Unterstützung selbstverständlich sind
- Ein spezialisiertes Technik-Team im Innendienst, das Ihnen und Ihren Kunden bei der Planung von komplexeren Beschallungskonzepten aus unserem Markenportfolio zur Seite steht
- Die Möglichkeit, herausfordernde, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben zu übernehmen
- Große Eigenverantwortlichkeit, flache Hierarchien und gestalterischen Freiraum
- Langfristige Perspektiven und einen interessanten Arbeitsplatz in einem professionellen Arbeitsumfeld
- Alle für diese Aufgabe notwendigen Werkzeuge – darunter Dienstfahrzeug (mit privater Nutzung), Notebook und Mobiltelefon

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie sich in einem erfolgreichen Unternehmen mit angenehmer Arbeitsatmosphäre engagieren möchten, freuen wir uns über Ihre elektronischen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres möglichen Eintrittstermins.

Ihre Ansprechpartnerin



Jasmin Bouwer

Tel.: +49 5903 9388-17

E-Mail: jobs@sea-vertrieb.de