



Die Schweizer LOSTnFOUND Unternehmensgruppe ist ein führender und schnellwachsender Anbieter kosteneffizienter Telematik-Lösungen. Die innovativen Lösungen sorgen für mehr Transparenz im Fuhrpark und wurden wiederholt mit internationalen Preisen ausgezeichnet. Zur internationalen Kundschaft gehören Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen. Für den weiteren Ausbau im deutschsprachigen Raum sucht die Schweizer Zentrale zusätzliche

Aussendienstmitarbeiter für die Deutschschweiz.

Ihr Aufgabenbereich: Als Aussendienstmitarbeiter betreuen Sie selbständig die Ihnen zugeteilte Vertriebsregion. Die Akquise von Kunden mit eigenem Fuhrpark bilden den Schwerpunkt Ihrer Aufgaben. Als Basis für ihre Vertriebstätigkeit generieren Sie Leads, welche Sie sowohl telefonisch als auch in persönlichem Kontakt während der gesamten Evaluationsphase intensiv begleiten. Durch Ihre strategische und effiziente Kundenplanung und den gezielten Aufbau von Neukunden optimieren Sie die Struktur Ihres Vertriebsgebietes. Dabei werden Sie durch das Innendienstteam und unsere technischen Spezialisten aus der Zentrale unterstützt.

Ihr Profil: Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich. Sie haben erste Vertriebserfahrung und Freude an Beratung und Verkauf eines erklärungsbedürftigen uns sehr innovativen Produktes. Sie sind in einem hohen Masse eine verkaufsorientierte Persönlichkeit und schätzen eine selbständige Arbeitsplanung. Sie verstehen sich in einem dynamischen Umfeld zu behaupten, arbeiten sehr zuverlässig und genau. Wenn Sie mindestens 22 Jahre alt sind und die Chance packen wollen in einer Zukunftsbranche tätig zu sein, dann suchen wir genau Sie!

Kontakt: Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltswunsch übermitteln Sie bitte mit dem nebenstehenden Formular. Für weitere Auskünfte steht der Verkaufsleiter Herr Christian Stolpmann unter 044 500 40 95 gerne zur Verfügung.