



Technischer Außendienst (m/w/d) - Clesana AG Standort: München, Deutschland

Über Clesana.

Clesana steht für Innovation und Nachhaltigkeit im Bereich moderner Hygienekonzepte. Mit unseren wegweisenden, wasserlosen Sanitär-lösungen – allen voran der Clesana C1 (zertifiziertes Medizinprodukt „Made in Switzerland“) und der neuen Clesana X1 (mobile Version) – setzen wir neue Standards in Komfort und Hygiene. Wir arbeiten mit Leidenschaft daran, der führende und kundenorientierteste Anbieter in unserem Segment zu werden. Unsere Vision: Nachhaltigkeit und Innovation – Hand in Hand für die Zukunft der Hygiene.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Mitarbeiter „Technischer Außendienst Nord“ (w/m/d), Bereich Caravanning, am Standort München (Deutschland).



Deine Aufgaben im Außendienst.

Flächenbearbeitung und Weiterentwicklung des zugewiesenen Vertriebsgebiets in Abstimmung mit der Vertriebsleitung.

Aufbau, Betreuung und Entwicklung von Fachhändlern, Großhändlern sowie Installations-/Servicepartnern (Bestands- und Neukunden).

Planung und Durchführung regelmäßiger Kundenbesuche inkl. Routenplanung und Besuchsberichten.

Technische Beratung, Produktpräsentationen und Vorführungen beim Handel und bei Partnern vor Ort.

Durchführung von Schulungen/Einweisungen (Produktwissen, Einbau, Anwendung).

Planung und Teilnahme an Messen, Hausmessen, Roadshows und Verkaufveranstaltungen inkl. Leadgewinnung und Nachbearbeitung.

Angebotserstellung und Vertriebsdokumentation im CRM-System (Leads, Projekte, Forecast).

Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie strukturiertes Sammeln von Kundenfeedback zur Unterstützung von Produktentwicklung und Marketing.



Dein Profil.

Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation; technisches Interesse und schnelle Auffassungsgabe für erklärungsbedürftige Produkte.

Mehrjährige Vertriebs Erfahrung mit Schwerpunkt Neukundenakquise und Bestandskundenentwicklung – idealerweise im Outdoor-/Caravaning- bzw. Handelsumfeld.

Routine in Produktpräsentationen, Produktschulungen und Beratung am Point of Sale; sicheres Auftreten beim Kunden und auf Veranstaltungen.

Erfahrung mit Messen/Hausmessen sowie konsequenter Nachbearbeitung von Kontakten und Opportunities.

Sehr gute Deutschkenntnisse (muttersprachlich) sowie gutes Englisch in Wort und Schrift.

Strukturierte, eigenständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise; verlässlich in Planung, Reporting und Umsetzung der Flächenarbeit.

Sicherer Umgang mit CRM-/ERP-Systemen (z. B. CRM, BC) und digitalen Vertriebskanälen.

Hohe Reisebereitschaft im Außendienst sowie Bereitschaft, bei Bedarf auch an Wochenenden (Messen/Events) Einsatz zu zeigen.

Wir bieten.

Eine spannende technische Position in einem innovativen, zukunftsorientierten Unternehmen.

Grosses Entwicklungspotenzial durch die geplante Expansion auch ausserhalb der Caravan-Branche (Maritim, Bau, Katastrophenschutz, Militär, Logistik etc.) – national und international.

Möglichkeit, unsere Serviceprozesse aktiv mitzugestalten.

Flexible Arbeitszeiten.

Attraktive Vergütung, unbefristeter Arbeitsvertrag und Entwicklungsmöglichkeiten.

Kurze Entscheidungswege und ein internationales Arbeitsumfeld.

Open-Door-Mentalität in einem harmonischen Team.

Bewerbung

Bitte sende uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse und Referenzen) per Mail an bewerbung@clesana.com.

Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen.