

ARBEITEN BEI DER VAILLANT GROUP.

WIR SORGEN FÜR EIN BESSERES KLIMA.

Wir bei der Vaillant Group sind 16.000 Kollegen aus mehr als 70 Nationen, die täglich an der Vision eines besseren Klimas arbeiten - für die Menschen zu Hause und die Umwelt. In großen, innovativen und strategischen Projekten. Und mit kleinen Gesten, die Sie im Alltag dazu beitragen.

Bei uns übernehmen Sie spürbar die Verantwortung für die Zukunft - Ihre eigene und die unseres Planeten. Wir freuen uns, dass Sie ein Teil der Vaillant Group sind.

Einstiegsprogramm im Vertrieb (m/w/d)

Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG | Remscheid | Deutschland

WAS SIE MACHEN WERDEN

Unser Traineeprogramm bereitet Sie innerhalb von 36 Monaten perfekt auf den Einstieg in der Verkaufsberatung vor. In den ersten zwei Jahren beginnen Sie im verkaufsaktiven Innendienst in unserem Headquarter in Remscheid und werden durch Ihren persönlichen Mentor begleitet. Dabei lernen Sie alle vertriebsrelevanten Abteilungen kennen, erhalten verschiedene Schulungen über die eigene Vertriebsakademie und begleiten regelmäßig erfahrene Vertriebskollegen im Außendienst. Ab dem dritten Traineejahr übernehmen Sie schrittweise eigene Kunden, sodass Sie nach Abschluss des Programms Ihr eigenes Vertriebsgebiet übernehmen können.

Ihre Aufgaben als Verkaufsberater sind dabei die Neukundengewinnung sowie die Betreuung und Beratung bestehender und neuer Kunden (Fachhandwerker). Dies erfolgt selbständig vom Homeoffice aus und direkt vor Ort bei den Kunden.

In unserem Einstiegsprogramm können Sie folgendes erwarten:

- Sie entwickeln sich innerhalb von 36 Monaten zum Vertriebs-Experten (m/w/d) und übernehmen danach in unbefristeter Position die Verantwortung in Ihrer eigenen Vertriebsregion
- Gemeinsam mit den zuständigen Vertriebsteams erhöhen Sie die Besuchsfrequenz und damit die Umsatzentwicklung unserer Fachpartner
- Von Anfang an arbeiten Sie in agilen Vertriebsprojekten mit und erlernen die dazugehörigen Skills
- Sie unterstützen aktiv bei den relevanten Maßnahmen zur Erreichung unserer Wachstumsziele
- Regelmäßige Evaluierungen tragen dazu bei, dass wir Sie bestmöglich fördern, Ihre Stärken im Blick haben und Sie individuell unterstützen durch Trainings und Weiterbildungen

WAS SIE MITBRINGEN

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im SHK oder kaufmännischen Bereich, z.B. als Anlagenmechaniker SHK (m/w/d), Ausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement SHK (m/w/d), Meister (m/w/d) SHK oder ein abgeschlossenes Bachelorstudium
- Idealerweise bringen Sie erste Berufserfahrungen im SHK Umfeld mit und konnten dort bereits Ihr Verkäufer-Gen unter Beweis stellen
- Durch die Begeisterung für den Vertrieb, technische Affinität sowie eine effiziente zur Priorisierung von Sachverhalten zeichnen Sie sich aus
- In Bezug auf Ihren Wohnort bringen Sie idealerweise eine deutschlandweite Flexibilität mit
- Ihr Profil runden Sie durch Ihre Flexibilität, hohe Eigenmotivation sowie mit Ihrer ausgeprägten Kundenorientierung und Kommunikationsstärke ab

WAS UNS AUSMACHT

- Wir bieten Ihnen einen flexiblen Starttermin sowie die Möglichkeit auf flexible Arbeitszeiten und 70% mobiler Arbeit. Zusätzlich können Sie an bis zu 30 Tagen jährlich in einem Land der europäischen Union arbeiten
- Unser modernes Familienunternehmen zeichnet sich durch unsere agile Arbeitsweise und einer kontinuierlichen Förderung aus
- Durch ein abgestimmtes Begleitprogramm inkl. Mentor und Buddy bereiten wir Sie optimal auf das Daily Business vor
- Ab dem zweiten Traineejahr steht Ihnen ein Dienstwagen zur Verfügung
- Nach erfolgreichem Abschluss bieten wir Ihnen eine unbefristete Position im Bereich der Verkaufsberatung an

BEWERBEN SIE SICH JETZT

career.vaillant-group.com