

Tradition meisterlicher Handwerkskunst – Made in Solingen.

Als der Traditionshersteller für Spezialscheren für das Friseurhandwerk ist die United Salon Technologies GmbH, als Teil der Certina Gruppe, der führende Hersteller für Friseurscheren mit einer eigenen Produktion, Showroom & eigenem Seminarraum in Solingen.

Mit unserer fast 100-jährigen Erfahrung im Bereich der Scherenproduktion stellen wir bis zum heutigen Tag Friseurscheren in Handarbeit kombiniert mit innovativer CNC Technologie her. Unsere 130 Mitarbeitern von denen ca. 20 im Vertrieb tätig sind, sind das Herz unseres mittelständischen Unternehmens, das mit Leidenschaft und Herzblut Scheren produziert und eigenständig weltweit, in über 80 Länder, vertreibt.

- Du hast Spaß am Verkauf hochwertiger Friseurscheren und Elektroartikel?
- Du liebst es neue Kunden von einem Qualitätsprodukt zu überzeugen?
- Du bist geduldig, nachhaltig & bereit die extra Meile zu gehen?
- Du bist hartnäckig und hast ein Kämpferherz?
- Du hast bereits Erfahrung in der Friseurbranche oder bist selbst Friseur und möchtest dich weiterentwickeln?

Dann könnte dieser Job was für dich sein.

Für unsere Premium **Marke Tondeo – Made in Solingen** suchen wir **ab sofort**

**Gebietsleiter (m, w, divers, n) im Außendienst B2B für das PLZ Gebiet:
80;81;82;83;86;87;88;89**

Arbeitszeit: Vollzeit (unbefristet)

Warum TONDEO? Warum United Salon Technologies GmbH?

Wir sind /bieten:

- Ein führendes internationales Unternehmen in einem spannenden und kreativen Nischenmarkt
- Großen kreativen und organisatorischen Freiraum, in dem Sie alle Ihre Fähigkeiten und Talente optimal zur Entfaltung bringen können
- Kleine Teams und flache Hierarchien
- Firmenwagen
- Tablet / Mobiltelefon
- Flexible Arbeitszeiten • 30 Tage Urlaub • Weihnachts- und Urlaubsgeld • Preisnachlässe auf Produkte des Unternehmens • Fixes Grundgehalt plus leistungsorientierte Bezüge

Stellenbeschreibung:

- Neukundengewinnung und Bestandskundenbetreuung
- Umsatz- und Distributionsverantwortung im eigenen Gebiet
- Weiterentwicklung des Gebietes durch Ausbau des vorhandenen Kundenstamms sowie erfolgreiche Neukunden-Akquise
- Durchführung von Aktionen und Einführung neuer Produkte
- Selbständige und effektive Tourenplanung im Hinblick auf die Besuche der Friseursalons, Berufsschulen und Innungen etc.
- Teilnahme an nationalen und regionalen Messen sowie Vertriebs- und Innungsveranstaltungen

- Verkäuferpersönlichkeit
- Qualifizierter Berufsabschluss, (vorzugsweise als Friseur/in)
- Kaufmännische Kenntnisse
- Solide Außendienst Erfahrung, gerne in der Friseurbranche
- Sehr gute kommunikative und rhetorische Fähigkeiten
- Ergebnisorientiertes, unternehmerisches Denken und Belastbarkeit
- Hohe Bereitschaft zum Reisen (Übernachtungen je nach Wohnort gewünscht)
- Selbständiger, eigenverantwortlicher sowie teamorientierter Arbeitsstil
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Positive „can do“ – Einstellung

Interessent*innen senden bitte die vollständigen Bewerbungsunterlagen als PDF-Datei (<10 MB) an Personal@ust-germany.com

Ihre Ansprechpartner

Jürgen Ganz

Verkaufsleitung Großhandel & Direktvertrieb D-Süd/ Grosshandel A/CH