SCHADEN.NEWS



31.03.2021

MIRKA: GEBIETSLEITER GESUCHT!

Gleich zwei weitere Vertriebsexperten im Außendienst plant Ausrüster Mirka ab sofort einzusetzen – zum einen in Sachsen, zum anderen in der Region zwischen Magdeburg und Braunschweig.

ZIELGERICHTETE KUNDENBETREUUNG IM FOKUS

Dennis Ebeling ist bereits seit sieben Jahren Gebietsleiter für Mirka und weiß, welche Aufgaben die neuen Kollegen erwartet: „Sie sind unter anderem für die Betreuung bestehender Handelspartner und Endkunden sowie die Neukundenakquise zuständig“, erklärt er. Zudem werden die Vertriebsexpertern auch für die Präsentation, den Verkauf und Schulungen der Mirka Produkte in den K&L-Betrieben zuständig sein – eine Aufgabe, die Dennis Ebeling besonders Spaß macht: „Es ist toll, wenn ich meinen Kunden neue Produktentwicklungen aus unserem Hause persönlich vorstellen kann.“ Die Verantwortung für die effiziente Planung und Organisation des Verkaufsgebiets obliege dabei dem Gebietsleiter, ebenso wie die Organisation und Verwaltung von EDV-spezifischen Aufgaben mit dem SAP-System.

Im Mittelpunkt steht darüber hinaus laut der aktuellen Stellenanzeige die kaufmännische und technische Beratung der Kunden. Hierbei lege Mirka Wert auf maßgeschneiderte Lösungen. „Die Kundenbetreuung hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert und ist stark auf die individuellen Bedürfnisse in jeder Werkstatt zugeschnitten“, erklärt Dennis Ebeling, der bereits seit sieben Jahren als Gebietsleiter in Sachsen-Anhalt arbeitet. Zudem sei die Informationsstruktur

innerhalb von Mirka inzwischen so angepasst worden, dass beispielsweise auch alle Bereiche mit einbezogen werden, wenn sich der Bedarf beim Kunden ändert. „Der Informationsfluss ist somit komplexer, aber auch zielführender geworden."

LEIDENSCHAFT UND BEGEISTERUNG FÜR TECHNISCHE PRODUKTE VON VORTEIL

Bewerber sollten bereits mindestens drei Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst gesammelt haben und zusätzlich über Kenntnisse des Unfallschadenmarktes verfügen. Ideal sei demnach, wenn die zukünftigen Bewerber ein Handwerk erlernt haben, beispielsweise Fahrzeuglackierer oder Karosseriebauer. Zudem sollten die Vertriebsexperten kommunikationsfreudig sein und über Verhandlungsgeschick verfügen. Weiterhin vorausgesetzt werden gute PC-Kenntnisse (MS Office), ein Führerschein Klasse B sowie Reisebereitschaft.

„Entscheidend ist Ihre Leidenschaft für den Vertrieb, sowie die Begeisterung für technische Produkte", heißt es in der Stellenanzeige weiter. Die ausführliche Stellenanzeige können sich Interessierte hier ansehen und gleich ein Online-Bewerbungsformular ausfüllen.

Ina Otto