



Yale deckt das ganze Spektrum der Flurförderzeuge ab. Als Vollsortimenter bieten wir mehr als 140 Produkte an – vom Handhubwagen bis zum 16t-Schwerlaststapler. Yale wurde 1844 gegründet und ist heute mit 12 Produktionsstandorten, 5.100 Beschäftigten und 815.000 Flurförderzeugen im weltweiten Einsatz einer der global führenden Hersteller. Innovationen sind Teil unserer Erfolgsgeschichte, denn unsere sieben Produkt-Entwicklungszentren in Europa, USA und Asien konzipieren ständig neue Produkte und optimieren das bestehende Sortiment.

Global vertreiben mehr als 150 unabhängige Händler mit ihren Teams Yale Stapler; in der DACH-Region - Deutschland, Österreich, Schweiz – sind es 22 Vertragshändler. Die B2B-Kunden sind Logistik-Unternehmen, produzierende Unternehmen aus allen Branchen, der Handel, Konzerne sowie KMUs. In einer ehrlichen, konstruktiven Zusammenarbeit arbeiten unsere Yale-Profis mit ihren Kunden aus den Bereichen Management, Technik und Einkauf auf Augenhöhe zusammen.

Wir wollen in der DACH Region weiter wachsen und bauen unseren Verkauf aus. Für unsere Yale Vertragshändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz suchen wir mehrere Technik-Verkaufs-Profis an unterschiedlichen Standorten als

Yale Verkaufsberater im Außendienst m/w.

Sie betreuen Ihr eigenes Verkaufsgebiet bei dem Yale Vertragshändler vor Ort. Dort beraten Sie Bestandskunden und bauen die Kundenbeziehungen aus. Sie akquirieren Neukunden. Sie präsentieren, kalkulieren und verkaufen die Yale Produkte. Dazu gehören auch Finanzierungen und Servicedienstleistungen sowie Gebrauchtgeräte und Leasing. Sie steuern Auslieferung, Einweisung und Übergabe der verkauften Stapler. Zusammen mit Ihren Kunden finden Sie immer optimale Lösungen für technische und logistische Herausforderungen.

Als Verkaufstalent nutzen Sie Ihr Know-how und Ihre Begeisterung für Technik im Verkaufsprozess. Gleichzeitig besitzen Sie das kaufmännische Wissen, um sicher zu kalkulieren. Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische oder technische

Ausbildung. Sie sind schon länger im Vertrieb tätig oder Sie wollen jetzt einsteigen. Kenntnisse im Baumaschinen- oder Logistik-Markt sind von Vorteil. Mit guten Kenntnissen in MS Office, CRM und mit einer zielführenden Kommunikation in Deutsch und möglichst in Englisch sind Sie für uns der/die Richtige.

Wir bieten Ihnen ein attraktives Festgehalt und einen Bonus sowie einen Firmenwagen. Sie erhalten einen unbefristeten Arbeitsvertrag bei dem Vertragshändler vor Ort. Dort können Sie Ihr technisches Know-how und Ihre persönlichen Kompetenzen weiterentwickeln durch In-House Schulungen und externe Trainings. Sie nehmen an Konferenzen und Tagungen teil. Ausgezeichnete Sozialleistungen, ein sauberer und sicherer Arbeitsplatz, moderne Arbeitsmittel und ein technikbegeistertes Team mit Sportsgeist warten auf Sie!

Interessiert?

Bitte bewerben Sie sich online: [HIER](#)

Wir melden uns dann umgehend bei Ihnen.

Klicken Sie Ihr Wunsch-Gebiet an. Wenn Sie sich für mehrere Gebiete interessieren, klicken Sie bitte mehrere an.

Wir freuen uns auf Sie!

www.yale.com

