



Wir sind der weltweite Branchenführer in der Bereitstellung und Pflege von Berufskleidung und anderen textilen Produkten. Weltweit sind derzeit mehr als 16.000 Mitarbeiter in 137 Niederlassungen tätig. National beliefern wir seit über 50 Jahren derzeit aus 20 Standorten mit ca. 1.700 Mitarbeitern täglich mehr als 35.000 Kunden.

ALSCO verfügt weltweit über 17 Reinräume höchster Qualitätsanforderungen. Im Jahr 2008 hat sich das Unternehmen an den Standorten Regensburg und Dresden in Deutschland vergrößert und verfügt seitdem über vier zertifizierte Reinräume, zertifiziert durch das ISO 14644-1 Reinraumzertifikat. Diese entsprechen den ISO-Klassen 3-5, so dass wir nahezu jeden Wunsch unserer Kunden erfüllen können.

Das Team Reinraum hat in den letzten Jahren äußerst erfolgreich im Markt agiert und stets die Vorgaben erfüllen können. Die sehr gute Kombination aus der Betreuung unserer Niederlassungen vor Ort, die Zusammenarbeit mit dem eigens installierten Reinraum-Kundenservice National in unseren Manufakturen bieten Ihnen alle Möglichkeiten erfolgreich zu sein. Wir haben langjährige Erfahrung mit Kunden aus allen Branchen. Da wir unser Team erweitern suchen wir einen motivierten Kollegen/in, der/die sich vorstellen kann, uns langfristig beim Ausbau der Kompetenz Reinraum im Unternehmen und am Markt zu unterstützen.

Werden Sie ein Teil unseres erfolgreichen Teams als

Gebietsleiter/-in im Vertrieb Reinraum Region Nord (Berlin, Hamburg, Oldenburg, Herford)

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von Textilien und Hygieneprodukten für die Zielgruppe Reinraum im Voll-Leasing-Service, als Lohnwäsche und als Handelsware
- Erarbeitung von individuellen Bekleidungs- und Hygienekonzepten unserer Zielkunden
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten (Zugriff auf Standards, Muster und gemeinsames Erarbeiten von Sonderanfertigungen bei gemeinsamen Besuchen unserer Neukunden)
- Aktive Umsetzung der realistischen Verkaufsziele in Ihrer Region (Hier erhalten Sie zum Start die Möglichkeit Ihre Region/Kunden kennenzulernen und erhalten erst nach Einarbeitung eine Anpassung der Verkaufsziele)
- Eigenständige Akquise von Neukunden im Bereich Reinraum
- Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung im Tätigkeitsbereich, mit gleichzeitiger Qualifizierung von Entscheidern (Hier ist es wichtig sich zu vernetzen, um immer einen Überblick bzgl. der Möglichkeiten zu haben)
- Interne und externe Aussteuerung von Neukundenprojekten in Abstimmung mit dem Kundenservice Reinraum National (Projektbetreuung mit der ausführenden Niederlassung von Anfang an, um eine tadellose Abwicklung sicher zu stellen)
- Professionelle Außendarstellung unseres Unternehmens und unserer Kompetenz Reinraum (Erscheinungsbild, Auftreten und sicheres Präsentieren)

- Unterstützung unserer ausführenden Niederlassungen bei Bestandskunden Reinraum (Ausbau von Bestandskunden und Hilfestellung bei Fragen zur Kompetenz Reinraum, welche nicht durch unseren Kundenservice National geklärt werden können)
- Teilnahme an Messen, Audits und Kundenveranstaltungen

Ihr Profil:

- Sie haben eine kaufmännische oder vergleichbare Ausbildung
- Sie haben Vertriebs- und möglichst Branchenerfahrung
- Sie verfügen über Verhandlungsgeschick, Präsentationsfähigkeit und sind Abschlusssicher
- Sie verfügen über ein hohes Maß an Selbstdisziplin, Eigenorganisation und Motivation
- Sie sind kontaktstark, belastbar und flexibel
- Sie wohnen idealerweise im Gebiet unserer Zielkunden
- Sie sind teamfähig und möchten mit einem sympathischen kompetenten Team arbeiten
- Sie beherrschen die üblichen EDV Programme, Office-Kenntnisse (Excel, Word, Outlook; Powerpoint)
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse, Englisch Grundkenntnisse
- Gültiger PKW-Führerschein

Das bieten wir Ihnen:

- Eine interessante Position in unserem erfolgreichen Reinraum-Team mit großem Gestaltungsfreiraum
- Ein attraktives Vergütungspaket bestehend aus Fixgehalt und Provision
- Arbeiten im Homeoffice, direkt in Ihrem Zielgebiet
- Gezielte Einarbeitung in Verbindung mit unseren Konfektionären, Vertriebskollegen, in unseren Reinräumen und durch unseren Vertriebsinnendienst
- Wir stellen Ihnen einen neutralen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung
- IT Komplettausstattung (Smartphone, Notebook, Tablet)
- Zusätzliche soziale Leistungen (Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld)
- Glänzende Perspektiven in einem weltweit operierenden Familienunternehmen

Haben wir Ihr Interesse an einer attraktiven Tätigkeit mit viel Potential geweckt?

Senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben über den möglichen Eintrittstermin, sowie Gehaltsvorstellungen **ausschließlich per E-Mail** an:

ALSCO Berufskleidungs-Service GmbH – Hauptverwaltung Köln
Dirk Jaeckel (Verkaufsleiter Reinraum National)
Email: d.jaeckel@alsco.de