

Junior Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst – Technischer Vertrieb von Beschichtungssystemen

Über uns

Wir sind ein führender Anbieter technischer Beschichtungssysteme für Schifffahrt, Industrie, Anlagenbau und Infrastruktur. Unsere Lösungen sichern Lebensdauer, Korrosionsschutz und Effizienz – von Einzelkomponenten bis zu komplexen Systemprojekten.

Ihre Chance

Um unsere Kunden noch besser zu unterstützen, bauen wir unser Vertriebsteam aus und bieten engagierten Branchenkennern eine echte Entwicklungsperspektive.

Perspektive für Praktiker aus der Beschichtungsbranche

Standort: deutschlandweit

Einstieg: ab sofort

Beschäftigungsart: Vollzeit

Diese Position richtet sich bewusst an technisch versierte **Mitarbeiter aus der Beschichtungswelt**, die bisher im Bereich der **Beschichtungstechnik** tätig sind, z.B.:

- Industrielackierer
- Beschichter
- Vorarbeiter in der Beschichtung
- Anwendungstechniker
- Qualitätsprüfung
- Projektleiter im Oberflächen- oder Korrosionsschutz

Auch Kandidaten, die sich aus dem **kommerziellen Bereich der Beschichtungswelt** weiterentwickeln wollen, möchten wir einladen sich zu bewerben, z.B:

- Technischer Einkäufer
- Kalkulator / Angebotsmanager Beschichtung
- Lieferantenmanagement
- Arbeitsvorbereitung oder technische Beratung

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr technisches Wissen aktiv bei Kunden einzusetzen und **systematisch in den Vertrieb hineinzuwachsen.**

Ihre Aufgaben

- Aufbau und Betreuung von Kunden im zugeordneten Vertriebssegment
- Technische Beratung zu Beschichtungssystemen und anwendungsbezogenen Lösungen
- Bedarfsermittlung direkt vor Ort bei Kunden
- Unterstützung bei Ausschreibungen, Kalkulationen und Projektplanung
- Enge Zusammenarbeit mit Anwendungstechnik, Innendienst und Entwicklung
- Strukturierte Angebotsnachverfolgung

Idealerweise bringen Sie mit:

- Erfahrung aus der Beschichtungsbranche (z. B. Applikation, Einkauf, Projektabwicklung)
- Technisches Verständnis und Leidenschaft für Oberflächen- und / oder Korrosionsschutz
- Expertise in 1-2 spezifischen Marktsegmenten von Vorteil
- Freude am direkten Kundenkontakt und Interesse am Vertrieb
- Selbstständige Arbeitsweise und Organisationstalent
- Führerschein Klasse B

Wir bieten

- Begleitetes Onboarding & strukturierte Vertriebsausbildung
- Mentoring durch erfahrene Vertriebsprofis
- Attraktives Fixgehalt plus leistungsbezogene Variable
- Firmenwagen zur Privatnutzung
- Flexible Arbeitsgestaltung & Homeoffice-Anteil
- Langfristige Entwicklungsmöglichkeit zum Technischen Vertriebsberater oder Key Account Manager

Wilckens bietet einen sicheren Arbeitsplatz mit einer leistungsgerechten Vergütung sowie großartigen Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung. Wir setzen uns für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.wilckens.com

Bitte schicken Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an:
Wilckens Farben GmbH / start@wilckens.com