

ARE YOU AN EXPERT IN THE FIELD OF GRINDING IN YOUR ROLE AS A COMMERCIAL AGENT?

B2B-Sales Representation Belgium

We are looking for a B2B-Sales Representation for the sales and distribution of precision tools in Belgium. You have sales experience in technical sales - preferably in the field of tools, abrasives (on flexible/solid bonded/precision tools), technical consumables, or consumables in metalworking.

B2B-SALES REPRESENTATION FOR FOLLOWING COUNTRIES

- **Belgium**

YOUR RESPONSIBILITIES

- Self-employment in the B2B sector
- Distribution of our grinding tools
- Support and expansion of existing customer relationships
- Acquisition of new customers
- Continuous analysis of customers, market and competition
- Ensuring developed sales and revenue targets
- Independent management of your sales territory
- Representation of our company and our products
- Implementation of the company's strategic sales objectives

YOUR CHARACTERISTICS

- Profound technical knowledge (ideally an education in engineering) or knowledge in machining of metals
- Contacts to metalworking industry
- Successfully completed vocational training with a technical/ manufacturing background, preferably with additional qualifications such as technician/master craftsman with business administration knowledge
- Alternatively, successfully completed commercial training, ideally supplemented by the acquisition of technical knowledge and further training, e.g., as a business economist, specialist, or comparable
- Technical understanding in the field of tool application and analytical thinking skills
- Knowledge of industrial production processes
- Very good planning and organizational skills
- Comprehensive quality awareness
- Strong communication skills and high social competence
- Willingness to travel
- Very good written and spoken German and English skills, as well as confident use of MS Office applications

YOUR OPPORTUNITIES & PROSPECTS

- A challenging and highly interesting range of tasks in an internationally successful, innovative, and future-oriented company
- Comprehensive training and qualified continuing education opportunities
- Good working atmosphere in a high-performing and growing family business
- Independent and autonomous work

WHAT WE OFFER

- A long-term and trustworthy professional future
- In-house product training
- Application support and on-site consulting
- International grinding and technology days
- Innovative product portfolio
- Global market leader in continuous generating grinding and laboratory cutting discs

ABOUT KREBS & RIEDEL

With approximately 250 dedicated employees and annual sales of more than €32 million, KREBS & RIEDEL is one of the world's leading manufacturers of high-precision, state-of-the-art grinding tools. Customers in the automotive, aerospace, mechanical engineering, medical technology, and wind power industries in particular rely on its high-precision products. The medium-sized family-owned company has subsidiaries in China and India, as well as a global sales network in more than 30 countries.

APPLY NOW!



We look forward to receiving your detailed application, including your salary expectations and availability.

Krebs & Riedel Schleifscheibenfabrik GmbH & Co. KG
Elke Busch | Head of Human Relations
Bremer Straße 44 | 34385 Bad Karlshafen
Phone: +49 5672 184 0 | E-Mail: karriere@krebs-riedel.de

SIE BEHERRSCHEN DAS THEMA SCHLEIFEN IN DER FUNKTION ALS HANDELSVERTRETER?

B2B-Handelsvertretung Belgien

Wir suchen eine Handelsvertretung für die Vermarktung von Präzisionswerkzeugen in Belgien. Sie bringen Vertriebserfahrungen im technischen Verkaufsaußendienst - vorzugsweise im Bereich Werkzeuge, Schleifmittel (auf Unterlage/feste gebundene/Präzisionswerkzeuge), technische Verbrauchsgüter oder Verbrauchsmaterialien in der Metallbearbeitung - mit.

HANDELSVERTRETUNG GESUCHT FÜR

- **Belgien**

IHRE AUFGABEN

- Selbstständige Tätigkeit im B2B-Bereich
- Vertrieb unserer Schleifwerkzeuge
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Gewinnung neuer Kunden
- Konsequenter und kundennaher Ausbau der eigenen Marktposition
- Sicherstellung der gemeinsam erarbeiteten Absatz- und Umsatzziele
- Eigenverantwortliche Bearbeitung des Vertriebsgebietes
- Repräsentation des Unternehmens und Produkte
- Umsetzung übergeordneter strategischer Vertriebsziele des Unternehmens

IHRE PERSÖNLICHKEITSMERKMALE

- Fundierte technische Kenntnisse (idealerweise eine Ausbildung im Ingenieurwesen) oder Kenntnisse in der Metallbearbeitung
- Kontakte zur metallverarbeitenden Industrie
- Erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung mit technisch-handwerklicher Basis, gern mit weiterführender Zusatzqualifikation wie Techniker/ Meister mit BWL-Kenntnissen
- Alternativ eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, idealerweise ergänzt um die Erlangung technischer Kenntnisse und eine Weiterbildung z.B. zum Betriebswirt, Fachwirt oder vergleichbar
- Technisches Verständnis im Bereich Werkzeuganwendung und analytisches Denkvermögen
- Kenntnisse von industriellen Produktionsprozessen
- Sehr gute Planungs- und Organisationsfähigkeiten
- Umfassendes Qualitätsbewusstsein
- Kommunikationsstärke und hohe soziale Kompetenz
- Vorhandene Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, sowie sicherer Umgang mit MS-Office Anwendungen

IHRE MÖGLICHKEITEN & PERSPEKTIVEN

- Ein anspruchsvolles und hochinteressantes Aufgabenspektrum in einem international erfolgreichen, innovativen und zukunftsorientierten Unternehmen
- Umfassende Einarbeitung und qualifizierte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Gutes Arbeitsklima in einem leistungsstarken und wachsenden Familienunternehmen
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten

WAS WIR BIETEN

- Eine langfristig und vertrauensvoll angelegte berufliche Zukunft
- Hausinterne Produktschulungen
- Anwendungstechnische Unterstützung und Beratung vor Ort
- Internationale Schleif- und Technologietage
- Innovatives Produktportfolio
- Weltmarktführer im Bereich Wälzschleifen und Labortrennscheiben

ÜBER KREBS & RIEDEL

KREBS & RIEDEL gehört mit ca. 250 engagierten Beschäftigten und einem Jahresumsatz von mehr als 32 Millionen Euro zu den weltweit führenden Herstellern von hochpräzisen und modernen Schleifwerkzeugen. Vor allem Kunden aus den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrt, Maschinenbau, Medizintechnik und Windkraft vertrauen auf die hochpräzisen Produkte. Das mittelständische Familienunternehmen hat Tochterunternehmen in China und Indien, sowie ein weltweites Vertriebsnetzwerk in mehr als 30 Ländern.

BEWERBEN SIE SICH JETZT



Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie die Zukunft der Schleifwerkzeuge mit uns! Wir freuen uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung mit Angabe

Ihrer Entgeltvorstellung und Verfügbarkeit.

Krebs & Riedel Schleifscheibenfabrik GmbH & Co. KG

Elke Busch | Leitung Personalwesen

Bremer Straße 44 | 34385 Bad Karlshafen

Telefon: +49 5672 184 0 | E-Mail: karriere@krebs-riedel.de