

## Stellenbeschreibung – Handelsvertretung nach HGB §84



### Kurzbeschreibung igepa-chemie / Truck&er:

Das moderne Familienunternehmen igepa-chemie GmbH hat sich seit über 60 Jahren auf die Sauberkeit und Pflege von LKWs spezialisiert. Unter der Produktmarke „Truck&er“ bieten wir ein professionelles Programm von Premium Reinigungs-Chemie und Vorsprüheräten an.

Unsere Kunden sind LKW-Besitzer, die auf das Erscheinungsbild ihres Fuhrparks höchsten Wert legen. Ergreifen Sie jetzt ihre Chance eine Handelsvertretung mit ständig benötigten Verbrauchsgütern zu übernehmen.

### Ihre Aufgaben:

- Sie vertreten unser Unternehmen und unsere Produkte in **Gebiet XXX** auf **selbständiger Basis**.
- Sie akquirieren neue Kunden, insbesondere bei Speditionen, Logistikunternehmen, Kommunen, Busunternehmen, Fuhrparkbesitzern.
- Sie führen Verkaufs- und Beratungsgespräche beim Kunden vor Ort durch.
- Sie arbeiten eng mit unserem Vertriebsinnendienst zusammen.
- Sie informieren sich selbständig über die aktuelle Marktsituation und haben dabei die Wettbewerber in Sicht.

### Ihr Profil:

- Kaufmännische und/oder technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Bereits Erfahrung mit einer freien Handelsvertretung auf Basis des HGB §84
- Idealerweise ergänzen unsere Produkte ihr bestehendes Produkt-Portfolio
- Authentisches und kundenorientiertes Auftreten
- Freude am Vertrieb und die Fähigkeit, Menschen zu begeistern
- Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Speditions- und Logistik Umfeld
- Eigenes Auto sowie gültiger Führerschein der Klasse B

### Wir bieten:

- Faire Provisionsvergütung oberhalb des Branchenstandards (Neukundenprämie etc.)
- Sie bekommen eine zeitnahe Einschulung direkt bei uns in der Zentrale in Bad Abbach
- Sie bekommen in der Anfangszeit Unterstützung durch unseren Vertriebstrainer, der Sie bei ihren ersten Kundenbesuchen aktiv unterstützt
- Wir unterstützen Sie bei ihren Vertriebsaktivitäten mit unseren 35 Jahren Vertriebs Know-How flankierend direkt aus der Zentrale (Facebook Werbung / Brief Mailings etc.)
- individuelle Entwicklungsmöglichkeiten (2 Vertriebstrainings-Veranstaltungen pro Jahr)