

Verkaufsberater (m/w/d) für den Großraum Hessen

Kern-Haus sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Verkaufsberater (m/w/d) für den Großraum Hessen

Limburg Full-time employee

Bauen Sie auf eine Karriere bei Kern-Haus!

Im Mittelpunkt des Handelns steht der Kunde, der mit Kern-Haus eines der größten Vorhaben in seinem Leben durchführt: den Bau des eigenen Traumhauses! Ohne die Menschen, die dafür jeden Tag ihr Bestes geben, wäre der Erfolg von Kern-Haus nicht möglich. Dementsprechend investiert Kern-Haus in seine Mitarbeiter und das Wachstum der Marke Kern-Haus.

Teilen Sie Herzblut und Leidenschaft für eine starke Hausbaumarke und tragen Sie Tag für Tag ein Stück zur Weiterentwicklung bei!

IHRE AUFGABEN

- Sie verkaufen aktiv und erfolgreich Kern-Häuser.
- Sie repräsentieren die Marke Kern-Haus in Ihrem Verkaufsgebiet.
- Sie übernehmen die Interessentenakquisition und Beratung bis zum Abschluss von Bauwerkverträgen.
- Sie führen verkaufsfördernde Events wie Rohbaufeste, Hausbesichtigungen etc. durch.
- Sie betreuen und pflegen umfassend bestehende Kundenbeziehungen.

IHRE FÄHIGKEITEN

- Sie sind ein Verkaufstalent und sehen Ihre Zukunft in der Hausbaubranche.
- Sie verfügen über eine abgeschlossene (kaufmännische) Berufsausbildung oder einen Hochschulabschluss und haben bereits mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb gesammelt (idealerweise im Hausverkauf, dem Bauträgergeschäft, im Bereich der Baufinanzierung oder in der Immobilienbranche).
- Hohe Eigeninitiative und unternehmerisches Denken.

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- Verantwortung eines eigenen, exklusiven Verkaufsgebiets
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeit
- Du-Kultur
- Ein eingespieltes und hoch motiviertes Team
- Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Belohnung als selbstständiger Handelsvertreter nach § HGB 84 mit einem attraktiven Provisionsmodell
- Ausreichend Parkplätze
- Ausgeprägte Serviceorientierung.
- Zielsicherer Umgang mit den gängigen unterstützenden EDV-Werkzeugen.
- Führerschein Klasse B.



Modern ausgestatteter Arbeitsplatz



Verantwortung eines eigenen, exklusiven Verkaufsgebiets

Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeit



Du-Kultur

Ein eingespieltes und hoch motiviertes Team



Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten



Belohnung als selbstständiger Handelsvertreter nach § HGB 84 mit einem attraktiven Provisionsmodell



Ausreichend Parkplätze



IHRE ANSPRECHPARTNERIN
Laura Welling
Personalrekrutierung

WIRF EINEN BLICK HINTER DIE KULISSEN