

EXPERTEN GEGEN DIE SERVICEWÜSTE

Seit 2015 ist **NeoLog** Partner industrieller B2B-Kunden – und Widersacher jeder Servicewüste! Wenn Unternehmen ebenso individuelle wie flexible Betriebs- und Produktionsausstattungen wünschen, ist unser Vertrieb nicht weit: Er berät zu allen Fragen, verknüpft Lean-Manufacturing, Arbeitssicherheit, Montageplätze, Ergonomie und Industrie 4.0 zu einer geschlossenen Lösung. Prozess verbessert – Kunde zufrieden.

Modern im Kopf, filigran im Alltag, verlässlich zu Mitmenschen – **so sind Sie, so ist NeoLog**: Zeigen Sie uns, was Sie besonders macht, warum Sie der Beste für unseren **Vertrieb Deutschland Region Nord oder West** sind. Seien Sie hautnah dabei, wenn ein Start-up zum Marktführer in einer sehr interessanten B2B-Nische avanciert. **Leben Sie den Gedanken der Service-Oase** – jeden Tag.

SIE FÜR DEN KUNDENNUTZEN

Da wo Augenhöhe zu Kunden, Partnern und Lieferanten Pflicht ist; dort wo Lösungen Unikate sind; bei dem B2B-Unternehmen, das alles vor denkt, entwickelt, konstruiert und montiert, was **Menschen in Logistik, Verwaltung und Produktion den Alltag erleichtert**; Jobs attraktiver macht; „moderne Lösungen“ in „maßgeschneiderte Arbeitsplätze“ übersetzt.

Grundgehalt: 48.000€/Jahr, der Rest: Verhandlungssache, Auto: deutsche Mittelklasse, **Region Nord oder West** Ein Gebiet, ein Repräsentant, ein Erfolg. Sie können branchenübergreifend anbieten, professionelle Telefonisten halten Ihnen den Rücken frei: Nah am Kunden, oft beim Kunden, Überzeuger beim Kunden.

Was noch? – Idealerweise bringen Sie praxisnahe Erfahrung aus einem der folgenden Bereiche mit:

Betriebs- und Produktionsausstattung, Produktions-/Logistikplanung, Intralogistik.

Abwechslungsreiche Aufgaben und knifflige Kundenwünsche fordern Ihre schnelle Auffassungsgabe, die des Öfteren auch bei komplexen Abläufen gefragt ist. Ebenso wie technisch-räumliches Vorstellungsvermögen und hohe Reisebereitschaft, die Bedingung sind, um die Marke in dieser großen Region bekanntzumachen.

SIE FÜR NEOLOG

Ein ebenso höfliches wie verhandlungssicheres Auftreten setzen wir voraus – in allen Unternehmensbereichen, auf allen Hierarchieebenen. Englisch und (erste) Vertriebserfahrung sind von Vorteil – aber nicht zwingend; ansprechende Rhetorik, Kollegialität und Leidenschaft für **beste Lean-Manufacturing-Lösungen** sind wichtiger!

Willkommen in einer Stimmung von Begeisterung, willkommen bei dynamischen Prozessen, **herzlich willkommen bei NeoLog**. Dabei sein? Senden Sie bitte Ihre Bewerbung samt frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an: bewerbung@neolog.info – wir freuen uns auf Sie!