

# VERTRIEBSMITARBEITER:IN IM AUSSENDIENST (M/W/D)

Bäume wachsen langsam – Ihr Erfolg nicht. Als erfahrene:r Vertriebsexpert:in treiben Sie die Digitalisierung in der Forstbranche aktiv voran und überzeugen unsere Kund:innen mit smarten Lösungen.

**JETZT  
BEWERBEN!**



MITTELDEUTSCHLAND  
(SÜD-NIEDERSACHSEN,  
HESSEN O. Ä.)



VOLLZEIT



100% REMOTE-ARBEIT &  
FLEXIBLE ARBEITSZEIT-  
MODELLE



ATTRAKTIVE VERGÜTUNG  
& FIRMENFAHRZEUG AUCH  
ZUR PRIVATEN NUTZUNG

## INTERESSE?

Senden Sie noch heute Ihre  
Bewerbung an:  
[career@palos-platform.com](mailto:career@palos-platform.com)

Mehr Informationen über uns  
finden Sie unter:  
[www.palos-platform.com](http://www.palos-platform.com)

## IHRE ANSPRECHPERSON

Bertil Stapel  
Leitung Marketing & Vertrieb

[career@palos-platform.com](mailto:career@palos-platform.com)  
+43 (0) 662 88 03 62

palos GmbH  
Schillerstraße 30, 5020 Salzburg

Seit über 30 Jahren treibt palos GmbH die digitale Transformation der Forstwirtschaft voran. Unsere innovativen Softwarelösungen und präzisen Luftbildbefliegungen helfen Forstbetrieben, nachhaltiger und effizienter zu arbeiten.

## IHRE ZUKÜNFTIGE ROLLE.

- Sie übernehmen eigenverantwortlich den Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Sie präsentieren unsere innovativen Softwarelösungen, führen Schulungen durch und machen die Digitalisierung des Waldes erlebbar.
- Auf Messen, Tagungen und Roadshows repräsentieren Sie palos und gewinnen neue Kundenkontakte.
- Mit Markt- und Wettbewerbsanalysen tragen Sie aktiv zur Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie bei.
- Ihre Aktivitäten dokumentieren Sie professionell im CRM, um Ihren Vertriebs Erfolg messbar zu machen.

## SIE BIETEN.

- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise aus der Forstwirtschaft oder einer verwandten Branche.
- Eine Ausbildung in der Forstwirtschaft (z. B. als Förster:in oder Forstwirt:in) oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Begeisterung für innovative Softwarelösungen und die Fähigkeit, deren Nutzen klar zu vermitteln.
- Fachkompetenz gepaart mit einer offenen und authentischen Art, um Vertrauen bei Kund:innen aufzubauen.
- Eigenverantwortung, klare Prioritäten und die Entschlossenheit, Ihre Ziele zu erreichen.
- Einen Führerschein der Klasse B, da Sie regelmäßig bei unseren Kund:innen vor Ort sind.