



Wir verstehen Ihr Handwerk.



# WILLKOMMEN IM TEAM ORANGE

## FACHBERATER IM AUSSENDIENST BEI BTI

# Herzlich willkommen im Team Orange!

Schön, dass Sie sich über die BTI und Ihre beruflichen Perspektiven in unserem Unternehmen informieren. Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen gern einen ersten Eindruck vom **Team Orange** vermitteln.

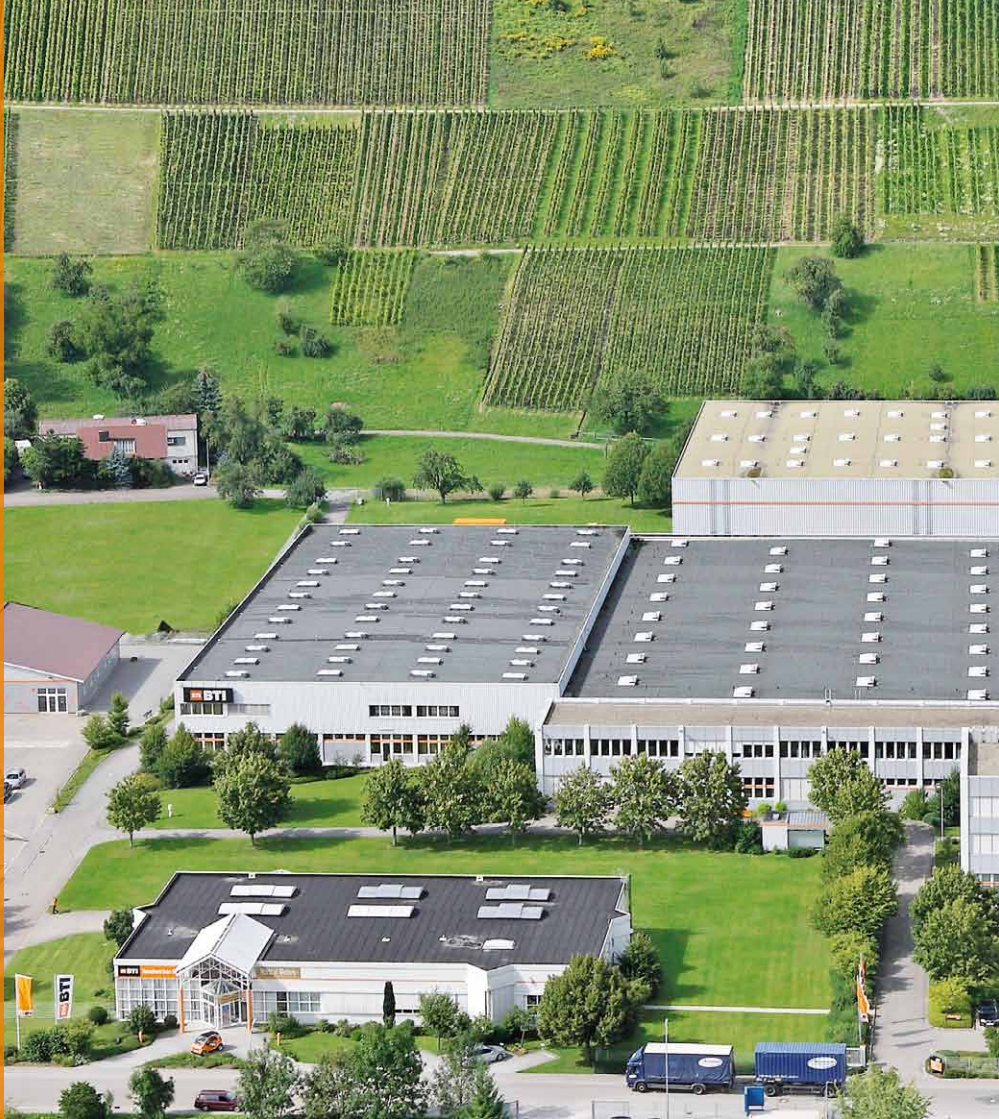
Wir hoffen, Ihnen auf den folgenden Seiten interessante Informationen und Antworten auf Ihre Fragen geben zu können.

Übrigens: Die Models, die Sie in dieser Broschüre sehen, sind alles BTI Mitarbeiter, die für Sie in unserer Region auf Baustellen unterwegs waren. Die Bilder zeigen das **Team Orange** genauso, wie es ist: **Immer mit Freude bei der Sache!**

Viel Spaß beim Blättern!

Ihre BTI Befestigungstechnik

Wir sprechen stets Bewerber und Interessierte beiderlei Geschlechts an.





# Warum wir einzigartig sind.

**Unsere Hausfarbe ist ein kräftiges, leuchtendes Orange. Warum wir Orange gewählt haben?**

Weil Orange für uns Leidenschaft, Motivation und Energie bedeutet. Leidenschaft für das, was wir tun. Motivation, täglich besser zu werden und unsere Kunden rundum zufrieden zu stellen. Und Energie, um unsere Ideen umzusetzen und im Wettbewerb zu überzeugen.

Kurze und schnelle Wege, eine schlanke Organisation, dynamische Strukturen sowie motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter, die mit Stolz und Spaß bei der Sache sind, zeichnen die BTI aus.

Zusammen mit unserem Schwesterunternehmen in Spanien stehen europaweit mehr als 1.000 Mitarbeiter und davon rund 700 als Fachberater den Kunden vor Ort zur Seite. Inzwischen bauen mehr als 100.000 Kunden auf und vor allem mit „Orange“.

**LEIDENSCHAFT. MOTIVATION. ENERGIE.**

Seit 1972 vertreibt die BTI Produkte für das Bauhandwerk und gehört heute zu den führenden Direktverteilern. Das Unternehmen bietet von Befestigungstechnik und Elektromontagetechnik über Brandschutzprodukte, chemisch-technische Produkte und Elektrowerkzeuge bis hin zu individuellen Komplettlösungen alles für Profihandwerker.

Das Angebot umfasst inzwischen mehr als 16.000 Artikel für sämtliche Branchen von der Schreiner- und Dachdeckerzunft über Metall- und Fensterbau

bis hin zu Elektroinstallation, Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik.

Mit dem Bereich F3 Functional Wear bietet die BTI außerdem Produkte und Bekleidung in den Bereichen Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Berufsbekleidung an.

Der BTI Vertrieb ist nach Zielgruppen aufgestellt, so dass wir in jeder unserer drei Divisionen Haustechnik, Bau und Holz echte Spezialisten haben.

A man in a white shirt and striped tie is holding a power drill and talking to a man in a blue work jacket on a construction site. The background shows scaffolding and building structures.

## Wir haben eine Leidenschaft: Verkaufen.

Ein Fachberater im Außendienst ist bei der BTI ein Spezialist und leidenschaftlicher Verkäufer. Er berät und unterstützt die Kunden seiner Zielgruppe kompetent in allen Produkt- und Anwendungsfragen und behält dabei stets seine Verkaufsziele im Auge.



### Partnerschaftliche Betreuung von Handwerksunternehmen

Als Fachberater besuchen Sie in einem fest zugeordneten und geschützten Verkaufsgebiet Ihre Kunden und gewinnen regelmäßig Neukunden hinzu. Durch Ihre partnerschaftliche Betreuung und unsere Produkte binden Sie die Kunden langfristig an das Unternehmen.

### Ergebnisorientierung

Je mehr BTI Produkte sich auf den Baustellen und in den Werkstätten der Kunden befinden, desto besser für Sie. Denn daran werden Sie gemessen. Ihr Verkaufserfolg ist auch gleichzeitig der Erfolg der BTI und das wird entsprechend honoriert.

### Freiheit und Verantwortung

Viele unserer Fachberater sagen, dass sie die Freiheit und die eigenständige Arbeitsweise ihres Berufes lieben. Sie planen und gestalten Ihren Arbeitstag zum größten Teil selbst. Gleichzeitig genießen Sie die Sicherheit einer unbefristeten Festanstellung.

Durch Ihre Eigenmotivation und Ihre erfolgs- und zielorientierte Arbeitsweise übernehmen Sie als BTI Fachberater Verantwortung für Ihr Handeln und Ihre Ergebnisse. Somit beeinflussen Sie auch Ihre monatliche Gehaltsabrechnung überwiegend selbst.





## Diese Erfahrungen sollten Sie unbedingt mitbringen.

**Erste Erfahrungen im Vertrieb oder Außendienst sind natürlich von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich. Entscheidend sind Sie als Persönlichkeit.**

### **Sie unterhalten sich gern?**

Perfekt, denn die Kommunikation mit Ihrem Kunden wird ein Großteil Ihrer Arbeitszeit in Anspruch nehmen: Überzeugungskraft, positive Präsentation der BTI Produkte, aktives Zuhören und kompetente Beratung werden tagtäglich von Ihnen beim Kunden gefordert.

### **Sie sind flexibel und gerne unterwegs?**

Gut, denn Sie werden auch viel Zeit im Auto verbringen.

### **Selbstorganisation und Engagement sind für Sie eine Selbstverständlichkeit?**

Dann sind Sie der Richtige für eine Außendienst-tätigkeit bei der BTI.

### **Die idealen Voraussetzungen für Ihre Bewerbung**

Die besten Chancen haben Sie, wenn Sie durch Ihre abgeschlossene handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung bereits einen Bezug zum Bauhandwerk mitbringen. Der tägliche Umgang mit Menschen und der aktive Verkauf sollte Ihnen Freude bereiten.



## Vieles ist Talent. Alles andere können wir Ihnen beibringen.

Wenn Ihnen die vorherigen Seiten Lust auf eine Tätigkeit im Außendienst bei der BTI gemacht haben, sollten Sie nicht zögern und sich bewerben. Natürlich gibt es ideale Voraussetzungen für eine Bewerbung, aber wir freuen uns auch über lernbereite Quereinsteiger. Wichtig ist, dass Sie Spaß an Ihrer Aufgabe haben und mit viel Engagement bei der Sache sind.

A photograph of two men standing at a construction site. The man on the left is wearing a white t-shirt and a brown work vest. The man on the right is wearing an orange polo shirt with a BTI logo and a watch. They are both smiling and looking at a large brochure or manual that is open on a table in front of them. The brochure has the BTI logo and some text on it. In the background, there is a building under construction with scaffolding. The scene is brightly lit, suggesting it is daytime.

**Bei uns werden Sie nicht  
ins kalte Wasser geworfen.**

Natürlich müssen Sie bei der BTI keinen Sprung ins kalte Wasser befürchten. Gemeinsam mit uns werden Sie optimal auf Ihre neue Tätigkeit vorbereitet.

# Was Sie von uns erwarten können.

Unsere ganzheitliche Einarbeitung besteht innerhalb des ersten Jahres aus einem intensiven Schulungsprogramm mit BTI Trainern im hauseigenen Schulungszentrum und dem training-on-the-job.

Das heißt konkret: Neben Ihrer Verkaufstätigkeit im Eigengebiet, bei der Sie von erfahrenen Kollegen oder Ihrem Gebietsverkaufsleiter unterstützt werden, sind Sie in regelmäßigen Abständen für Schulungen bei der BTI.

Ihr Gebietsverkaufsleiter wird während Ihrer Tätigkeit bei der BTI immer Ihr erster Ansprechpartner sein, der Sie bei allen Fragen unterstützt. Auch im Innendienst haben Sie einen festen Ansprechpartner, der sich um Ihre Belange und Aufträge kümmert.

Einen unbefristeten Arbeitsvertrag, einen Firmenwagen, ein Diensthandy (auch zur privaten Nutzung), ein mobiles Datenübertragungsgerät, umfassende Verkaufsunterlagen, Vorzeigemuster, ein leistungsorientiertes Gehaltsmodell, Prämien, entsprechende Sozialleistungen und Aufstiegsmöglichkeiten sollten in einem Unternehmen wie unserem selbstverständlich sein.

**Das sind sie auch.**

Besonders wichtig sind uns aber Sie als Individuum und Ihre Persönlichkeit sowie Ihre Weiterentwicklung bei uns, die wir stetig fördern. Freuen Sie sich darauf, in einem Team empfangen zu werden, in dem der Mensch im Fokus steht.



**WILLKOMMEN IM  
TEAM ORANGE!**



# Karrierechancen

Die Grundlage für eine berufliche Weiterentwicklung bei uns ist Ihr Erfolg.  
Ihre Wege können überall hinführen.

## FACHLAUFBAHN

### Planer-Architekten-Berater

Sie betreuen Planungs- und Architekturbüros und bearbeiten sowie verfolgen Ausschreibungen und Leistungsverzeichnisse.

### Trainer

Sie übernehmen Schulung, Einarbeitung und Entwicklung neuer und bestehender Fachberater.

### Großkundenbetreuer

Ihre Aufgabe ist es, neue und bestehende Potenziale im Großkundenbereich zu bearbeiten.

### Key Account Manager

Sie kümmern sich intensiv um unsere wichtigsten Groß- und Industriekunden.

## FÜHRUNGSLAUFBAHN

### Bezirksleiter

Sie unterstützen neue Kollegen beim Start im Team Orange und geben Ihre Erfahrungen weiter.

### Gebietsverkaufsleiter

Sie verantworten Personal und Umsatz eines Gebietes und sind gleichzeitig Motivator und Trainer für Ihre Mitarbeiter.

### Verkaufsleiter

Sie sind für den systematischen Gebietsaufbau sowie die ergebnisorientierte Führung und Steuerung der Gebietsverkaufsleiter und Fachberater Ihrer Verkaufsregion verantwortlich.

**NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF.**

Telefon 07940/141-245  
personal-ad@bti.de  
www.bti.de



## Ihre Chancen bei BTI

Die Chancen bei der BTI sind vielfältig. Zum größten Teil bestimmen Sie selbst durch Ihre Leistung und Ihr Engagement, wie Ihre berufliche Zukunft aussehen wird. Der Erfolg unseres Unternehmens hängt maßgeblich von der Person des Fachberaters ab. Die persönliche Betreuung unserer Kunden steht daher im Mittelpunkt unserer Unternehmensstrategie und lässt sich auch in Zukunft nicht anderweitig, wie zum Beispiel durch das Internet, ersetzen. Das heißt, Sie entscheiden sich für eine Tätigkeit, die auch zukünftig noch von großer Bedeutung sein wird.

**Willkommen im Team Orange.**



Wir verstehen Ihr Handwerk.



BTI Befestigungstechnik GmbH & Co. KG  
Salzstraße 51  
74653 Ingelfingen  
Telefon 07940/141-0  
Telefax 07940/141-64  
info@bti.de · www.bti.de  
www.bti-arbeitskleidung.de