

Sales Manager Industrie (m/w/d)

Region Mitte (Hessen, Rheinland-Pfalz, Teile NRW)

Unser Mandant ist ein innovatives, stetig wachsendes und wirtschaftlich gesundes Familienunternehmen, das vom heimischen sowie weltweiten Produktions- und Vertriebsstandorten unterschiedliche Industriebereiche (z.B. Maschinen-/Anlagenbau uvm.) sowie den technischen Handel mit einem breitem Produktportfolio beliefert. Herausforderungen des Marktes und Anforderungen der Kunden begegnet er mit stetiger Innovation, Investitionsfreude und qualifizierten, motivierten Mitarbeitern.

Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir eine dynamische, vertriebserfahrene Persönlichkeit.

Ihre Aufgaben

- Sie pflegen und intensivieren bestehende Kundenbeziehungen
- Sie akquirieren gezielt und kontinuierlich Neukunden im Gebiet zur Stärkung der Marktposition (Key Accounts, Weiterverarbeiter, Technischer Handel)
- Sie vertreiben standardisierte, spezifizierte Produkte, beraten Kunden und Partner bei technischen Fragestellungen und erarbeiten zusammen mit der Anwendungstechnik kundenspezifische Lösungen
- Sie verfügen über Kenntnisse im Bereich der Prozessindustrie (z.B. Chemie, Klima-/Kältetechnik, Pharmazie, Lebensmittel, Papier) und bauen als internationaler Markt- und Branchenexperte innerhalb des Unternehmens weiteres Spezialwissen für dieses Kundensegment auf
- Sie arbeiten als Teamplayer eng mit dem Vertriebsteam im Innen- und Außendienst zusammen
- Sie vertreten das Unternehmen auf regionalen und überregionalen Messen und Veranstaltungen


Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes technisches Studium bzw. eine vergleichbare Aus- und Weiterbildung
- Sie netzwerken gerne und sind erfahren im Management komplexer Beziehungsgeflechte mit vielfältigen Ansprechpartnern
- Sie beherrschen die Platzierung technisch erklärungsbedürftiger Produkte im mehrstufigen Vertrieb sowie den Umgang mit einem umfangreichen Produktportfolio
- Sie positionieren sich beim Kunden als Problemlöser mit ausgeprägter Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Sie sind leidenschaftlicher Verkäufer, der mit Engagement, Überzeugung, Struktur und Ausdauer potenzielle Abschlüsse verfolgt
- Hohe Reisebereitschaft, Englisch fließend

Wir bieten

- Eine herausfordernde Vertriebsaufgabe bei einem Marktführer sowie in einem team- und leistungsorientierten Arbeitsumfeld
- Die Möglichkeit, aus dem Home Office zu arbeiten

Projektnummer **1220036**

 Maschinen- und Anlagenbau

 Mitteldeutschland

 sofort


 Vollzeit


Kontaktieren Sie mich




Mientje Krüger

BERATERIN

 +49 (0)9221 / 9573-16

 info@krueger-headhunting.de

 krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer angeben: **1220036HP**