

GEBIETSVERKAUFSLEITER MITTE m/w/d FÜR EINEN ETABLIERTEN MASCHINENBAUER

Unternehmen

Seit mehr als 50 Jahren bietet unser Mandant (www.mk-group.com) seinen Kunden exzellente Lösungen für die Fabrikautomation auf Basis der Aluminium-Konstruktionsprofiltechnik. Die internationalen Kunden aus dem Maschinenbau, der Automobilindustrie sowie der Lebensmittel- und Verpackungsindustrie sind von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der qualitativ hochwertigen Modul- und Komponentenlösungen überzeugt. Unser Mandant wächst weiter und sucht den Gebietsverkaufsleiter für Mitteldeutschland.

Position

Sie betreuen einen gepflegten Kundenstamm, akquirieren Neukunden und sprechen Bedarfsträger an. Stets das Marktumfeld im Blick ermitteln Sie interessante Absatzpotenziale und erschließen neue Anwendungen für das bestehende Leistungsspektrum. Sie werden vom Innendienst des Stammhauses tatkräftig in Ihrer Tagesarbeit unterstützt.

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Dipl.-Ing., Techniker, Meister im Maschinenbau oder Kaufmann mit gutem technischem Verständnis.
Berufserfahrung	Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen, technischen Produkten – im Idealfall von Investitionsgütern

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Mit Ihrer verbindlichen, kommunikativen Art zeigen Sie dem Kunden Ihre Kompetenz. Die üblichen Office-Programme, wie auch idealerweise eine CRM-Anwendung beherrschen Sie sicher. Ergebnisorientiert und ambitioniert bearbeiten Sie Ihren Absatzmarkt und steigern spürbar den Umsatz in Ihrer Region. Sie verfügen über folgende Eigenschaften und Fähigkeiten:

- Sie begeistern Ihre Gesprächspartner für „Ihr“ Produkt und Ihre Person
 - ausgeprägte Befähigung sich in komplexe Themen schnell und sicher einzuarbeiten
 - hohe Verhandlungs- und diplomatische Kompetenz
 - die Fähigkeit neue Anwendungsfelder der bestehenden Produktpalette zu erkennen und zu erschließen
-

Angebot

In dieser Schlüsselposition mit direktem Kundenkontakt sind Sie für die Umsatzentwicklung in Ihrem Gebiet (PLZ 34, 35, 36, 54, 56, 57) verantwortlich. In enger Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung und dem Innendienst agieren Sie selbstständig und gut organisiert von Ihrem Homeoffice aus. Selbstverständlich sind Sie mit Dienstwagen und Equipment bestens ausgestattet. Ein interessantes Gehalt mit attraktiven Erfolgsanteilen honoriert Ihre besonderen Erfolge.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4448K an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.