

AREA SALES MANAGER m/w/d SKANDINAVIEN, IRLAND, ITALIEN, NIEDERLANDE, BELGIEN MASCHINEN FÜR DIE PHARMA-INDUSTRIE

Unternehmen

Unser Mandant ist ein mittelständischer, weltweit agierender Maschinen- und Anlagenbauer für die pharmazeutische Feststoffproduktion. Die Produktpalette umfasst Systeme der Prozess- und Handlingtechnologie. Heute gehört das Unternehmen zu den weltweiten Technologie- und Marktführern. Die Philosophie ist darauf ausgerichtet, kundenspezifische Produkte in Spitzenqualität zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten. Die Konzentration auf den Kunden wird in allen Bereichen täglich gelebt. Das Familienunternehmen mit Stammsitz in Nordrhein-Westfalen beschäftigt insgesamt rund 300 Mitarbeiter. Im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position „Area Sales Manager m/w/d“.

Position

Innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung analysieren Sie die regionalen Märkte und sind sowohl für Ihre Kunden als auch für die vor Ort agierenden Handelsvertreter ein konstanter Ansprechpartner. Sie verstehen es, intelligente, modulare und maßgeschneiderte Lösungen im Rahmen einer zuvor abgestimmten Vertriebsstrategie über Ihre technische und kaufmännische Beratungskompetenz zu verkaufen. Dabei haben Sie stets das Marktumfeld im Blick, besuchen Messeveranstaltungen und entwickeln gemeinsam mit Ihren Kunden die gewünschte Maschinen- und Prozesstechnologie für die pharmazeutische Feststoffproduktion. Sie berichten an den Vertriebsleiter des Unternehmens und werden von dem aktuellen Stelleninhaber eingearbeitet.

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Abgeschlossenes Ingenieurstudium in den Bereichen Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder Naturwissenschaft.
Berufserfahrung	Mehrjährige Vertriebserfahrung von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern – bevorzugt an die Chemie-, Pharma- oder Lebensmittelindustrie.
Spezielle Kenntnisse	Begleitung der Kundenanforderungen von der Umsetzung eines Pflichten- und Lastenheftes bis zur Abnahme der Prozessanlage. Verhandlungssichere englische Sprache; sehr gutes Projektmanagement.

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie haben sich in Ihrer aktuellen Position fachlich ausgezeichnet,

- verfügen über eine hohe Sozialkompetenz,
 - bringen interkulturelle Erfahrung mit,
 - zeichnen sich durch strukturierte, zielorientierte und selbstständige Arbeitsweise aus und
 - sind eine bodenständige Persönlichkeit, die gerne im Team arbeitet und „über den Tellerrand“ blickt.
-

Angebot

Es erwartet Sie eine Aufgabe mit einer hohen Verantwortung in einem wachsenden, innovativen, mitarbeiterorientierten und finanziell unabhängigen Unternehmen. Sie haben die Möglichkeit, das Unternehmen mit in die Zukunft zu führen und dabei den wirtschaftlichen Erfolg der Organisation dauerhaft sicherzustellen. Sie arbeiten eigenverantwortlich, genießen große Gestaltungsfreiräume und werden an Ihren Ergebnissen gemessen.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3059W** 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.