

AREA SALES MANAGER m/w/d FÜR DEN VERTRIEB VON Absperr- und Steuerarmaturen IN DER D-A-CH-ORGANISATION UND ZENTRALEUROPA

Unternehmen

Unser Auftraggeber (www.pister-gmbh.com) ist ein seit 1980 familiengeführtes mittelständisches Unternehmen, das seine Kunden weltweit mit modernen Lösungen für verschiedene Bereiche der Fluidtechnik versorgt. Mit seinen rund 140 Mitarbeitern zählt das Unternehmen zu den führenden Herstellern von Hochdruck, Absperr- und Steuerarmaturen, Platten und Magnetventilen sowie Multikupplungssystemen und Sonderlösungen für alle Industriebereiche. Zur Unterstützung der Wachstumsstrategie des Unternehmens besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position „Area Sales Manager m/w/d“.

Position

Innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung berichten Sie direkt an die Geschäftsführung, analysieren die regionalen Märkte und sind sowohl für Ihre Kunden als auch für die vor Ort agierenden Handelsvertreter ein konstanter Ansprechpartner. Dabei verkaufen Sie das aktuelle Produktprogramm und bieten zusätzliche Leistungen an, die gegenwärtig von den Marktbegleitern des Unternehmens bedient werden. Zugleich erschließen Sie neue Märkte, besuchen Messeveranstaltungen, stimmen sich mit den hausinternen Schnittstellen ab, pflegen das CRM-System und blicken in der Anwendung der Prozesse „über den Tellerrand hinaus“.

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Abgeschlossenes Wirtschaftsingenieur- oder Ingenieurstudium in den Bereichen Maschinenbau oder Verfahrenstechnik.
Berufserfahrung	Mehrjährige Vertriebserfahrung im Mittelstand von technisch anspruchsvollen Produkten der Serien- und Sonderfertigung – bevorzugt im Maschinenbau, Land- und Baumaschinensektor, Nfz-Zuliefererbereich oder in der Chemie.
Spezielle Kenntnisse	Begleitung der Kundenanforderungen von der Bedarfsanalyse, über die Umsetzung bis zum After Sales. Verhandlungssichere englische Sprache; nachgewiesenes 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.
-

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 **3072W** 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.