

## AREA SALES MANAGER m/w/d VERTRIEBSGEBIET SÜDWEST

---

### Unternehmen

Unser Mandant ([www.lautenschlaeger.net](http://www.lautenschlaeger.net)) mit Sitz im Rheinland ist ein innovatives, mittelständisches internationales Maschinen- und Anlagenbauunternehmen, das hochwertige Anlagen für nationale und internationale Endkunden entwickelt, fertigt und vertreibt. Durch das vorhandene tiefgreifende „Know-how“ ist das Unternehmen seit Jahrzehnten einer der führenden Hersteller in einem hoch spezialisierten Nischenmarkt. Durch permanente Innovationen, hohe Zuverlässigkeit und striktes Qualitätsbewusstsein entsprechen die Anlagen höchsten, individuellen Kundenanforderungen. Für das Vertriebsgebiet Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position „Area Sales Manager m/w/d“.

### Position

Innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung analysieren Sie die regionalen Märkte und sind für Ihre Kunden aus der Industrie und aus dem Krankenhaussektor ein konstanter Ansprechpartner. Sie verstehen es, maßgeschneiderte Lösungen im Rahmen einer zuvor abgestimmten Vertriebsstrategie über Ihre technische und kaufmännische Beratungskompetenz zu verkaufen. Dabei haben Sie stets das Marktumfeld im Blick, beobachten den Wettbewerb und besuchen Messerveranstaltungen und Kongresse. Sie berichten an den Vertriebsleiter des Unternehmens und werden in Ihrer Funktion durch den Innendienst unterstützt.

---

### Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Abgeschlossene Ausbildung mit Fortbildung zum Techniker oder Ingenieur aus den Fachbereichen Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder einem verwandten Bereich.
Berufserfahrung	Mehrjährige Vertriebs Erfahrung von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern im Maschinen- und Anlagenbau industrieller Anwendungen.
Spezielle Kenntnisse	Begleitung der Kundenanforderungen von der Umsetzung eines Pflichten- und Lastenheftes bis zur Abnahme der Anlage. Gute englische Sprache; gutes Verständnis für logistische Anforderungen.

---

### Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie haben sich in Ihrer aktuellen Position fachlich ausgezeichnet,

- sind stark in der Akquisition,
  - verfügen über eine hohe Sozialkompetenz,
  - 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 **3101W** an unsere E-Mail- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle E-Mail-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.