

REGIONALVERKAUFSLEITER m/w MECKLENBURG-VORPOMMERN WERKZEUGE ZUR OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Das Unternehmen: Unser Mandant (www.lukas-erzett.de) produziert Werkzeuge zur Oberflächenbearbeitung überwiegend für die metallverarbeitende Industrie. Es handelt sich um Branchenlösungen mit Schwerpunkt für die Transportindustrie, für Gießereien, für Werften und den Stahlbau. Seit vielen Jahren gehört das Unternehmen zu den Markt- und Technologieführern in seinem Spezialsegment in Europa. Die Philosophie ist darauf ausgerichtet, Produkte – auch kundenspezifisch - in Spitzenqualität herzustellen. Die Konzentration auf den Kunden wird in allen Bereichen täglich gelebt. Das Familienunternehmen mit Stammsitz in Deutschland beschäftigt insgesamt rund 700 Mitarbeiter.

Das Angebot: Da es sich um ein Gebiet mit erheblichen Wachstumschancen handelt, verfügen Sie über eine solide Basis mit außergewöhnlich gutem Spielraum. Wir bevorzugen es, wenn Sie eine Einfirmen-Handelsvertretung übernehmen. Eine Aufgabe als angestellter Mitarbeiter mit exklusiver Gebietsverantwortung können wir uns allerdings ebenfalls vorstellen.

Ihre Aufgaben: Ihr wesentliches Ziel ist die Neukquisition bedeutender Kunden und die intensive Betreuung der wichtigen Kunden. Die Aufgabenschwerpunkte liegen dementsprechend in der exakten Beurteilung des Marktes und der Wettbewerber, um dann die richtigen Schlüsse für die Vermarktung zu ziehen und umzusetzen. Sie verhandeln beim Kunden vom Maschinenbediener bis zum technischen Leiter aber auch mit gut geschulten Einkäufern großer Unternehmen. Die anwendungstechnische Beratung der Kunden ist ein wesentlicher Ansatzpunkt für eine erfolgreiche Akquisition. Weitere Schwerpunkte liegen in der Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung und Produktion des Stammhauses, um den Kunden Oberflächen-Optimierungsberatung und intelligente Problemlösungen bieten zu können.

Ihr Profil: Ihr Einsatzwille, Ihre Fähigkeit, sich in die Wünsche des Kunden einzuarbeiten und ihn zu begeistern, sowie Ihre Intelligenz sind für uns die wichtigsten Auswahlkriterien: Ein Kandidat mit relativ geringer Berufserfahrung ist deshalb ebenso willkommen wie ein Branchenspezialist mit langjähriger Verkaufserfahrung. Ideal wäre ein Techniker mit gutem kaufmännischem Verständnis. Ein Kaufmann mit gutem technischem Verständnis ist aber ebenso interessant für uns. Es kommt sowohl ein Verkäufer vom Wettbewerb als auch von einem Unternehmen in Frage, das in den Branchen Brems-, Reibbeläge, Metallverarbeitung, Werkzeuge oder Hilfsstoffe tätig ist. Sie könnten heute als angestellter „Vertriebler“ in einem Industrie-, technischen Handelsunternehmen oder in einer Handelsvertretung tätig sein. Ein Bewerber, der aus der Anwendungstechnik stammt, bereits heute viel Kundenkontakt hat, und Interesse und Neigung am Vertrieb besitzt, ist uns ebenso willkommen.

Wir suchen eine Person, die Menschen begeistern kann, Rückgrat und Durchsetzungsvermögen besitzt und immer den richtigen Ton im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern des Stammhauses findet. Eine bodenständige, charakterfeste Persönlichkeit, die gerne im Team arbeitet und „über den Tellerrand“ blickt, wird erfolgreich sein.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Lichtbild, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4291G 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.

dr. gawlitta (BDU)

Rathausstraße 28 · D-53225 Bonn

Tel.: 02 28/62 93 00 · Fax: 02 28/6 29 30 20

E-Mail: info@gawlitta-hr.de

www.gawlitta-hr.de

dr. gawlitta ^{BDU}®

Mitglied der Gruppe „Sirium International HR Group“: Benelux • Deutschland • Frankreich • Großbritannien • Italien • Österreich • Polen • Slowakei • Spanien • Tschechien
www.siriuminternational.eu