



Sales Manager Industrie (m/w/d) Süddeutschland

Führender Hersteller von technischen Produkten und Lösungen

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Echte Gestaltungsmöglichkeiten und selbstbestimmtes Arbeiten
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit und kurze Entscheidungswege
- Teamorientierte Arbeitsweise und ein ausgesprochen gutes Betriebsklima
- Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten
- Attraktives Gehaltspaket, Homeoffice und ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung

Unser Auftraggeber ist ein langjährig führender Hersteller von qualitativ hochwertigen Komponenten und Bauteilen für die Industrie. Das innovative und sehr erfolgreiche Unternehmen beschäftigt rund 1.500 Mitarbeiter und ist weltweit über 30 Tochtergesellschaften vertreten.

Für den Vertrieb der Standardprodukte und kundenspezifischen Lösungen an klar definierte Zielgruppen (Maschinenbau, Automobilindustrie, Intralogistik im industriellen Umfeld) in Süddeutschland sucht das Familien-Unternehmen einen engagierten Sales Manager (m/w/d) mit einer hohen Eigenmotivation und einer besonderen Freude an einer gezielten Neukundengewinnung (Hunter-Mentalität).

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Professionelle Betreuung und Entwicklung vorhandener Kunden
- Gezielte Identifikation und Ansprache von potenziellen Neukunden
- Mitwirkung bei der weiteren Entwicklung der regionalen Vertriebsstrategie, Vertriebszielen und Aktionen
- Marktanalyse und Identifizierung von Wachstumspotenzialen
- Initiierung und Durchführung von Kundenprojekten
- Verantwortliche Vertragsverhandlungen
- Pflege von Netzwerken sowie aktive Präsenz auf Messen und Fachveranstaltungen

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Fundierte technische oder kaufmännische/ betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Hervorragendes technisches Verständnis und echtes Interesse an technischen Zusammenhängen
- Erfahrungen im Vertriebsaußendienst von stark erklärungsbedürftigen Produkten und Lösungen sowie Projektgeschäft
- Markt-, Branchenkenntnisse im Bereich Automotive, Intralogistik (industrielles Umfeld) und/oder Maschinenbau hilfreich
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und ein überzeugendes, professionelles sowie authentisches Auftreten
- Starke Eigenmotivation und die Fähigkeit zum selbständigen, strukturierten

Arbeitgeber

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: DEDBO2130

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung, Kündigungsfrist unter Angabe der oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Dagmar Bowe. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

dagmar.bowe@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

Arbeiten

- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse