

Sales Manager / Account Manager / Vertrieb Außendienst Maschinenbau (m/w/d)

Unser Mandant ist seit vielen Jahren erfolgreicher Vertriebspartner eines international führenden Unternehmens im Bereich CNC-Maschinen für Advanced Materials in deutschsprachigen Märkten. Er bietet kundenspezifisch konfigurierte Lösungen für unterschiedliche Industrien und deren Zulieferer (u.a. Automotive, Bahn, Aircraft, für CFK / GFK Composites oder Kunststoffbearbeitung) sowie umfassenden Service.

Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung im Vertrieb mit internationalem Kontext? Dann sprechen Sie mit uns und werden Teil eines erfolgreichen, dynamischen Teams.

Die Aufgaben

- Identifizieren, akquirieren, überzeugen und gewinnen neuer Kunden, die in der Bearbeitung von Composites, Verbundmaterialien, Kunststoff oder Aluminium tätig sind
- Betreuen bestehender Kunden und ausschöpfen der Umsatzpotenziale
- Beraten, Angebotserstellung sowie -verfolgung in Zusammenarbeit mit dem Customer Service in D / I (Englischkenntnisse) und verhandeln bis zum Vertragsabschluss
- Analysieren des Marktes, des Angebotsvolumens, von Zahlungseingängen und Reklamationen sowie ableiten von Maßnahmen

Das Profil

- Ein abgeschlossenes technisches Studium, z. B. Maschinenbau, Engineering, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine Techniker Ausbildung
- Praxiserfahrung im Vertrieb oder in vertriebsnahen Bereichen (Projektmanagement, Service etc.) im Maschinenbau
- Kommunikativ, selbstbewusst, begeisterungsfähig und sicher in der Beratung und Verhandlung mit Kunden
- Erfolgsorientiert, zielgerichtet und strukturiert vorgehend
- Gerne unterwegs (Reisebereitschaft) und das Unternehmen bei Kundenbesuchen, auf Messen und Veranstaltungen repräsentierend

Wir bieten

- ... ein wirtschaftlich stabiles Unternehmen, ein gutes Arbeitsklima und ein kollegiales, teamorientiertes Umfeld
- ... ein tolles und vielseitiges Produktportfolio für unterschiedlichste Branchen und Anwendungen
- ... eine intensive Einarbeitung und Freiraum zur persönlichen Entfaltung
- ... eine attraktive Vergütung, ergänzt durch einen Dienstwagen zur privaten Nutzung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Projektnummer **1226004HP**



Maschinenbau



Oberfranken



schnellstmöglich



Vollzeit



Matthias Krüger

Berater



+49 (0)9221 / 9573-11



info@krueger-headhunting.de



krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre
Unterlagen zukommen

Bitte immer die Projektnummer
angeben: **1226004HP**