

# AREA SALES MANAGER (M/W/D) – SÜDDEUTSCHLAND | TECHNISCHE INDUSTRIE | B2B

KONTAKT

STANDORT: SÜDDEUTSCHLAND · ÖSTERREICH · SCHWEIZ  
BEREICH: VERTRIEB / AUSSENDIENST / BUSINESS DEVELOPMENT

k.engfer@engfer-consulting.de  
Telefon: +49 221 337754 11  
Handy: +49 177 6338901

## ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Mein Mandant ist ein international erfolgreicher Hersteller technischer Premiumprodukte, die in unterschiedlichsten Industrien unverzichtbar sind – von Maschinenbau über Automatisierung bis hin zu Energie und Umwelttechnik.

Die Produkte stehen für **Qualität, Präzision und Zuverlässigkeit** – technisch anspruchsvoll, langlebig, mit klarer Alleinstellung am Markt.

Das Unternehmen ist Teil einer europaweit tätigen Industriegruppe mit überdurchschnittlichem Wachstum und Innovationskraft. Die Vertriebsorganisation in der DACH-Region soll gezielt ausgebaut und strategisch gestärkt werden – mit Dir.

## DEINE ROLLE

Als **Area Sales Manager (m/w/d)** übernimmst Du die volle Verantwortung für Umsatz, Wachstum und Marktpräsenz in **Süddeutschland, Österreich und der Schweiz**.

Du verstehst den industriellen B2B-Vertrieb aus dem Effeff, arbeitest strukturiert, analytisch und bringst neue Impulse in die Marktbearbeitung.

Dein Fokus liegt auf der **Neukundenakquise, Betreuung von Bestandskunden und dem Ausbau von Partnernetzwerken**.

Du bist im Markt sichtbar, auf Messen präsent und beim Kunden vor Ort – als technische Ansprechperson, Sparringspartner und Problemlöser.

## DEINE AUFGABEN

- Verantwortung für Umsatz, Absatz und Marge in Deiner Vertriebsregion (DACH Süd)
- Strategische Weiterentwicklung der Vertriebsaktivitäten und Marktanteile
- Identifikation, Ansprache und Gewinnung neuer B2B-Kunden
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Einführung und Vermarktung neuer technischer Produkte
- Markt- und Wettbewerbsanalyse, Ableitung von Wachstumsmaßnahmen
- Verhandlung von Preisen, Konditionen und Verträgen im definierten Rahmen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Kundenveranstaltungen und Branchenevents
- Regelmäßiges Reporting an die Vertriebsleitung

## DEIN PROFIL

- Technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Zusatzqualifikation im Vertrieb
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Außendienst / B2B-Vertrieb
- Erfahrung in technischen Produktwelten oder industriellen Anwendungen
- Analytisches Denken und strategisches Verständnis für Märkte und Kunden
- Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Abschlussorientierung
- Deutsch verhandlungssicher, Englisch gut, Französisch von Vorteil
- Reisebereitschaft in Süddeutschland, Österreich und Schweiz
- Eigeninitiative, Belastbarkeit und hohe Ergebnisorientierung

## WAS DICH ERWARTET

- Internationale, solide aufgestellte Industriegruppe mit wachsendem DACH-Geschäft
- Breites Kundenportfolio in Industrie, Maschinenbau, Umwelttechnik, Automotive u.a.
- Raum für Eigenverantwortung, Gestaltung und persönliche Weiterentwicklung
- Attraktives Vergütungspaket mit Fixum + variablem Anteil + Firmenwagen
- Moderne Vertriebsstruktur mit starkem technischen Support

## DU BIST INTERESSIERT?

Dann freuen wir uns auf deine Kontaktaufnahme – diskret und direkt.  
Engfer Consulting – Personalberatung für die Besten