

m/w/d

Für ein international etabliertes Technologieunternehmen im Bereich industrieller Heißluft- und Infrarotsysteme suchen wir einen erfahrenen Area Sales Manager (m/w/d) für den technischen B2B-Vertrieb in Norddeutschland.

Die Produkte kommen überall dort zum Einsatz, wo präzise Prozesswärme entscheidend ist – unter anderem in der Kunststoffverarbeitung, Verpackungsindustrie, Metallverarbeitung, Textilindustrie, im Maschinenbau sowie im Automotive-Umfeld. Es handelt sich um technisch erklärungsbedürftige Systeme mit hoher Integrationsrelevanz in industrielle Fertigungsprozesse.

### IHRE VERANTWORTUNG IM VERTRIEBSGEBIET

Sie übernehmen die eigenständige Betreuung mit einem aktuellen Umsatzvolumen von rund 2,5 Mio. Euro und weiterem Marktpotenzial von ca. 3 Mio. Euro.

Ihr Schwerpunkt liegt auf dem lösungsorientierten B2B-Vertrieb technischer Produkte. Dazu gehören:

- Analyse kundenspezifischer Anwendungen im Bereich industrielle Heißluft- und Infrarottechnologie
- Technische Beratung und Applikationsanalyse direkt beim Kunden vor Ort
- Angebotserstellung, Kalkulation sowie eigenständige Preis- und Vertragsverhandlungen
- Strategische Gespräche auf Geschäftsführungs-, Einkaufs- und Technikebene
- Neukundenakquise im industriellen Umfeld
- Ausbau bestehender Key Accounts
- Projektbegleitung von der technischen Konzeption bis zur Umsetzung

Sie arbeiten eng mit Engineering und Innendienst zusammen und entwickeln passgenaue Lösungen für anspruchsvolle Produktionsprozesse.

### ARBEITSWEISE & RAHMENBEDINGUNGEN

Der Vertrieb erfolgt strukturiert und planbar:

- 4 Tage Außendienst, 1 Tag Homeoffice
- ca. 3 Übernachtungen pro Woche
- Ø 3 qualifizierte Kundentermine pro Reisetag
- Terminplanung 3–4 Wochen im Voraus
- Wohnort idealerweise Raum Ulm oder nördlich davon

Sie agieren unternehmerisch in Ihrem Gebiet und tragen volle Umsatz- und Margenverantwortung.

---

## IHR PROFIL

Sie verfügen über 5–7 Jahre Erfahrung im B2B-Außendienst und haben bereits erklärungsbedürftige technische Produkte erfolgreich vertrieben – idealerweise in den Bereichen:

- Elektrotechnik
- industrielle Wärmetechnik
- thermische Systeme
- Maschinenbaukomponenten
- Automatisierungstechnik

Sie verstehen technische Zeichnungen, Spezifikationen und Prozessanforderungen und können diese in wirtschaftliche Lösungen übersetzen. Gleichzeitig sind Sie sicher in Preisverhandlungen und Abschlussgesprächen.

Persönlich überzeugen Sie durch Eigenständigkeit, Abschlussstärke und eine strukturierte Gebietsorganisation. Sie sind reisebereit, belastbar und fühlen sich im beratungsintensiven Projektvertrieb wohl. Die Rolle richtet sich insbesondere an ambitionierte Vertriebsprofis mit Entwicklungsperspektive.

---

## VERGÜTUNG

Das Zielgehalt liegt bei 70.000 Euro (bei überdurchschnittlicher Performance auch darüber)