

AREA SALES MANAGER | VERTRIEBSMITARBEITER AUßENDIENST | TECHNISCHER AUßENDIENST

M/W/D

**INDUSTRIAL SALES | B2B-VERTRIEB | MASCHINENBAU |
AUTOMATISIERUNG | KUNSTSTOFFTECHNIK | NORD- &
SÜDDEUTSCHLAND**

KONTAKT

k.engfer@engfer-consulting.de

Telefon: +49 221 3377541-1

Handy: +49 177 6338901

Technischer Vertrieb ist dann spannend, wenn Sie nicht über Preise verkaufen müssen – sondern über Lösungen.

Technischer Vertrieb beginnt dort, wo Standardlösungen aufhören.

Unser Mandant gehört weltweit zu den führenden Herstellern industrieller Heißluft-, Infrarot- und Kunststoffschweißsysteme. Seit Jahrzehnten vertrauen Maschinenbauer, OEMs, Produktionsunternehmen und Industriepartner auf Technologien, die für höchste Präzision, Qualität und Prozesssicherheit stehen. Die Lösungen kommen überall dort zum Einsatz, wo Produktionsprozesse effizienter, wirtschaftlicher und zuverlässiger werden müssen – in der Kunststoffverarbeitung, Verpackungsindustrie, Automatisierungstechnik, Elektronik, Medizintechnik, im Maschinen- und Anlagenbau sowie in zahlreichen weiteren industriellen Anwendungen.

Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir mehrere Area Sales Manager, Vertriebsmitarbeiter im Außendienst und Technische Außendienstmitarbeiter (m/w/d) für verschiedene Vertriebsgebiete in Nord- und Süddeutschland. Sie übernehmen kein unerschlossenes Verkaufsgebiet, sondern entwickeln bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiter, erschließen neue Anwendungen und vertreten eine Premium-Marke, die weltweit für Innovation, Qualität und technologische Spitzenleistung steht.

GEHALT

ab 70.000 €

BRANCHE

Kunststofftechnik

ORT

Nord- oder
Süddeutschland

IHRE AUFGABEN

Als Area Sales Manager, Vertriebsmitarbeiter im Außendienst bzw. Technischer Außendienstmitarbeiter entwickeln Sie Ihr Vertriebsgebiet eigenverantwortlich weiter und beraten Industriekunden auf höchstem fachlichen Niveau.

Zu Ihrem Verantwortungsbereich gehören:

- Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Industriekunden und Key Accounts
- Gewinnung neuer Kunden sowie Identifikation neuer Anwendungen und Marktpotenziale
- Technische Beratung von Produktionsleitern, Entwicklungsingenieuren, Konstrukteuren, technischen Einkäufern und Geschäftsführern
- Analyse von Fertigungsprozessen und Entwicklung individueller Lösungskonzepte
- Vertrieb erklärungsbedürftiger Premium-Produkte im industriellen Umfeld
- Angebotserstellung sowie eigenständige Preis- und Vertragsverhandlungen
- Projektbegleitung von der technischen Beratung bis zur erfolgreichen Implementierung
- Enge Zusammenarbeit mit Application Engineering, Produktspezialisten und Innendienst
- Verantwortung für Umsatz, Marge, Forecast und nachhaltige Geschäftsentwicklung Ihres Vertriebsgebiets



ENGFER CONSULTING
PERSONALBERATUNG

Sie fühlen sich im technischen Außendienst, Industrievertrieb oder B2B-Vertrieb zuhause und verkaufen nicht einfach Produkte, sondern entwickeln gemeinsam mit Ihren Kunden technische Lösungen mit echtem Mehrwert.

Idealerweise sind Sie heute tätig als:

- Area Sales Manager
- Vertriebsmitarbeiter Außendienst
- Außendienstmitarbeiter
- Technischer Außendienstmitarbeiter
- Vertriebsingenieur
- Sales Engineer
- Technical Sales Manager
- Gebietsverkaufsleiter

Erfahrung aus folgenden Branchen ist besonders interessant:

- Maschinen- und Anlagenbau
- Automatisierungstechnik
- Elektrotechnik
- Kunststofftechnik
- Verfahrenstechnik
- Industrielle Wärmetechnik
- Sensorik
- Antriebstechnik
- Produktions- und Fertigungstechnik
- Technischer Komponentenvertrieb
- OEM- oder Projektgeschäft

Persönlich überzeugen Sie durch:

- Technisches Verständnis und Beratungskompetenz
- Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Eigenständige Gebietsorganisation
- Reisebereitschaft
- Unternehmerisches Denken
- Begeisterung für innovative Technologien
- Freude am persönlichen Kundenkontakt und langfristigen Beziehungsaufbau

DARAUF KÖNNEN SIE SICH FREUEN

- International führender Premiumhersteller mit exzellentem Markenimage
- Etabliertes Vertriebsgebiet mit Bestandskunden und erheblichem Wachstumspotenzial
- Hochwertige Technologien statt austauschbarer Standardprodukte
- Lösungsvertrieb mit technischem Anspruch und langfristigen Kundenbeziehungen
- Hohe Eigenverantwortung und unternehmerischer Gestaltungsspielraum
- Intensive technische Einarbeitung und kontinuierliche Produktschulungen
- Direkte Zusammenarbeit mit Application Engineering und Produktexperten
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Moderne IT-Ausstattung für mobiles Arbeiten
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung ab 70.000 € mit weiterem Entwicklungspotenzial
- 30 Tage Urlaub
- Langfristige Karriereperspektiven innerhalb einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe

WARUM DIESE POSITION?

Im technischen Vertrieb entscheidet nicht der günstigste Preis, sondern die bessere Lösung. Genau das erwartet Sie hier.

Sie beraten Kunden auf Augenhöhe, analysieren Produktionsprozesse, entwickeln individuelle Anwendungslösungen und begleiten Projekte, die Produktionsabläufe effizienter, nachhaltiger und wirtschaftlicher machen. Dabei vertreten Sie eine Marke, die weltweit für Qualität, Innovation und technische Kompetenz steht – und erhalten den Freiraum, Ihr Vertriebsgebiet eigenverantwortlich und unternehmerisch weiterzuentwickeln.

Bereit für den nächsten Karriereschritt im technischen Außendienst?

Wenn Sie heute als Area Sales Manager, Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Technischer Außendienstmitarbeiter, Vertriebsingenieur oder Sales Engineer tätig sind und anspruchsvolle Technologien statt austauschbarer Produkte verkaufen möchten, freuen wir uns auf ein vertrauliches Gespräch.

