

Unser Kunde entwickelt, produziert und vertreibt hochpräzise Edelstahl und Blechprodukte. Die innovativen und kundenspezifischen Produktlösungen finden Anwendung in dem Bereich Maschinenbau (Sondermaschinenbau, Pharma-, Medizin-, Reinraum-, Lebensmitteltechnik). Das kunden- und lösungsorientierte Engineering, die Leistungsfähigkeit der MitarbeiterInnen und das hohe Qualitätsniveau sind Erfolgsfaktoren dieses gesunden Unternehmens. Sitz der Firma ist in Baden-Württemberg. Zur Verstärkung des Top-Managements suchen wir Sie als

Vertriebsleiter (m/w)

Maschinenbau, Edelstahl-Blechverarbeitung

Ihre Aufgaben

- Akquisition von Neuprojekten, systematische Ermittlung und Gewinnung von Neukunden, kompetente Beratung der Bestandskunden
- Marktanalysen, Identifizierung der Kundenbedarfe, Weiterentwicklung bisheriger und neuer strategischer Kundengruppen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Erweiterung/Überprüfung des Produktportfolios, Ausweitung der Vertriebsaktivitäten
- Erreichung der vereinbarten Ziele in Bezug auf Umsatz und Ertrag, Marktdurchdringung, Erhöhung des Firmen- und Produktbekanntheitsgrades
- Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit allen Abteilungen, insbesondere mit dem Bereich Engineering

Ihr Profil

- Erfolgreich absolviertes Studium zum Dipl.-Ing. Maschinenbau oder Wirtschaftsingenieur, Maschinenbautechniker oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Projektmanagement, Key Account Management und/oder Business Development für technische und erklärungsbedürftige Produkte aus der Metallbranche, idealerweise aus dem Maschinenbau
- Sehr gute Marktkenntnisse in dem Bereich Maschinenbau
- Sehr gute technische und kaufmännische Kenntnisse, analytisches, konzeptionelles und unternehmerisches Denkvermögen
- Hervorragender Kommunikator, fließend Deutsch und Englisch, Sozialkompetenz: kunden- und zielorientiert, eigenständig, flexibel, team- und überzeugungsfähig

Sie verstehen sich als Vertriebsprofi, treffen fundierte Entscheidungen und sind außerordentlich kundenorientiert. Das Unternehmen bietet Ihnen ein interessantes Vergütungspaket, sehr viel Freiraum und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Interessante Perspektive? Dann sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer 952.00 an:



Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z.Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Fon: +49 (0)6251 7036 700, Fax: +49 (0)6251 7036 809

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de