

Im Kundenauftrag für einen der führenden Hersteller von Recyclingtechnik
mit Sitz in Deutschland und weltweiten Aktivitäten suchen wir eine/n

Gebietsverkaufsleiter Nordbayern (m/w/d)

mit Vertriebserfahrung und Reisebereitschaft

Unser Auftraggeber ist ein modernes, familiengeführtes Unternehmen mit Tradition und weltweit führend in der Umwelttechnik. Ca. 700 Mitarbeiter planen, realisieren und fertigen Anlagen für den mobilen und stationären Einsatz, die der Aufbereitung verschiedenster Materialien dienen.

Ihre Aufgabe:

- Ausbau des Kundenstammes in Ihrer Vertriebsregion mit aktiver Neukundenakquisition und Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen
- Planung und Durchführung von Kundenbesuchen und -gesprächen
- Betreuung der Kunden bei Maschinenauslieferungen vor Ort und Durchführung bzw. Begleitung der Einweisungen durch Fachkollegen
- Durchführung regelmäßiger Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Mitwirkung an der Erstellung der Vertriebsstrategie und Jahresplanung in Abstimmung mit der Vertriebsleitung und Umsetzung der festgelegten Maßnahmen
- Begleitung von Fach- und Hausmessen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Erfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern, sowie in der Entsorgungs- oder Recyclingwirtschaft
- Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B
- Kunden- und Serviceorientierung
- Gutes technisches und kfm. Verständnis
- EDV-Kenntnisse in Office-Standardanwendungen

Was Sie außerdem mitbringen sollten:

- Gute Marktkenntnisse, Vernetzung im Einsatzgebiet Nordbayern und Kenntnisse der aktuellen entsorgungsspezifischen Fragestellungen und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Hohe Technikaffinität und solides betriebswirtschaftliches Grundverständnis
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten und Abschlußstärke
- Strategisch, planvoll-strukturierte Arbeitsweise und ein Blick für Prioritäten
- Hohe Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit und Integrität

Es erwarten Sie eine spannende Tätigkeit in einem modernen Arbeitsumfeld mit leistungsorientierter Vergütung, 30 Tage Urlaub, ein Dienstwagen auch zur privaten Nutzung und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten.

Wenn Sie sich in dieser Aufgabe wiederfinden, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. Die absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung können Sie sowohl bei uns als auch bei unserem Auftraggeber als selbstverständlich voraussetzen.

Ihr Ansprechpartner:

- Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH
Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de