



Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein global agierendes Unternehmen, welches technisch hochwertige Verpackungsmaschinen und -anlagen, von der Einzelmaschine bis zu kompletten Produktionslinien, entwickelt und produziert. Innovationskraft, hohe Qualitätsstandards, ein marktgerechtes Produktportfolio und Kompetenz in der Lösung individueller Kundenanforderungen, sind die Grundlage des nachhaltigen Erfolges. Seit über 40 Jahren ist unser Klient anerkannter Partner namhafter Unternehmen der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie. Um die bestehenden Kundenbeziehungen weiter auszubauen und neue Potenziale zu erschließen, sucht unser Klient für die Vertriebsregion – DACH einen:

Area Sales Manager Region D-A-CH (m/w/d)

Standort: Großraum Frankfurt/Home Office
Kennziffer: UZ300H

Ihre Aufgabe:

Als aktive/r Verkäufer/in in der Vertriebsregion DACH, sind Sie mit Schwerpunkt verantwortlich für die Gewinnung und Entwicklung neuer und bestehender Kunden. Sie analysieren Kundenbedarfe, erarbeiten spezifische Lösungen und bringen Ihre Projekte erfolgreich zum Abschluss. Sie arbeiten eng mit dem Geschäftsführer, den Vertriebskollegen/innen, der Konstruktionsabteilung und dem Angebotsmanagement zusammen und sind von der Akquisition bis zur Auslieferung der Maschinen/Anlagen, in allen Projektphasen kompetente/r Ansprechpartner/in für ihre Kunden. Ein weiterer Teil der spannenden Aufgabe ist die Zusammenarbeit und die Entwicklung von Agenten in Ländern wie z.B. Frankreich, Italien oder England. Sie haben ständig das Ohr am Markt, verschaffen sich einen Überblick über die Marktbegleiter und entwickeln individuelle Präsentationen, Akquisitionspläne und Kundenbindungsprogramme für Endkunden und Agenten.

Die Anforderungen:

Aufgrund der spezifischen Anforderungen der Stelle benötigen Sie ein abgeschlossenes Studium als Maschinenbau-/Wirtschaftsingenieur/in oder eine Ausbildung mit umfassender Berufserfahrung. Sie können bereits Erfolge im Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter, idealerweise im Bereich Verpackungsmaschinen, nachweisen und verfügen über Erfahrungen im internationalen Vertrieb sowie in der Zusammenarbeit mit Agenten. Zu Ihren Persönlichkeitsmerkmalen gehören Ehrgeiz, Durchsetzungsstärke sowie eine ziel- und lösungsorientierte Arbeitsweise. Gestalten macht Ihnen Spaß, Sie sind motiviert, andere Menschen von Ihren Produkten und Lösungen zu überzeugen. Bedingt durch die Internationalität der Aufgabe sind verhandlungssichere Englischkenntnisse ein Muss.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer UZ300H, als .doc- oder .pdf-Datei, an bewerbung@falkenstein-personalberatung.de. Für weitere Informationen stehen Ihnen Frau Zimmermann und Frau Kadzioch telefonisch unter +49 (0) 6472 1545 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!

Datenschutz:

Der Schutz Ihrer personenbezogenen Daten ist uns ein wichtiges Anliegen. Mit Übersendung Ihrer Bewerbungsunterlagen erteilen Sie uns die Einwilligungserklärung, Ihre personenbezogenen Daten projektbezogen zu speichern. Nach Projektende werden Ihre Daten gemäß DSGVO komplett gelöscht. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [Datenschutzerklärung Falkenstein Personalberatung](#).



Ulrike Zimmermann
Partner

Falkenstein Personalberatung
Im Wiesengrund 3a
35789 Weilmünster

t: +49 (0) 6472 1545
m: +49 (0) 162 421 05 54660

