

Wir suchen Sie als

Sales Manager – national/international (m/w/d)

Unser Mandant ist ein bedeutender Hersteller von Lagersystemen und Automatisierungstechnik. Die zentralen Geschäftsbereiche sind u. a. Lagersysteme, Fördertechnik, Flächenportale und Robotik. Mit über 70 Jahren Erfahrung ist das Unternehmen Spezialist für automatische Lagersysteme und Materialbereitstellung.

Zur Verstärkung des Vertriebs suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

Sales Manager – national/international (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Kontaktpflege und Umsatzsteigerung von Bestandskunden
- Erschließung neuer Märkte und neuer Kunden sowie neuer Systemintegratoren
- Aufbau und Etablierung langfristiger Problemlösungs- und Verkaufsberatungsbeziehungen mit Bestands- und Neukunden
- Mitwirkung bei der Festlegung von Budget und Marktzielen
- Internes Reporting auf Basis von CRM- und Kundenberichten
- Koordination der Angebotserstellung mit Fachabteilungen wie Planung, Kalkulation, Steuerungstechnik usw.
- Planung und Durchführung regelmäßiger nationaler/internationaler Kundenbesuche zur Verstärkung der Geschäftsbeziehungen
- Betreuung von Key Account Kunden
- Teilnahme an Fachmessen im Rahmen des Ausstellerteams
- Unterstützung bei der Planung laufender und zukünftiger Entwicklungsprojekte und der Erstellung von Produktspezifikationen
- Durchführung von Benchmarks und Wettbewerbsanalysen

Ihr Profil

Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
Fundierte Berufserfahrung im B2B Sales Bereich mit nachweisbaren Vertriebsfolgen für erklärungsbedürftige, technische Lösungen, idealerweise im Sondermaschinenbau
Gute Kenntnisse im Umgang mit CRM Systemen
Ausgeprägte Kenntnisse und Methodiken in der Nutzenargumentation gepaart mit vertrieblicher Ausdauer, vor allem in der Neukundenakquise
Selbständige, strukturierte, zuverlässige und eigenverantwortliche Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung, Reisebereitschaft und Abschlussstärke
Ausgeprägte Teamorientierung und Kommunikationsfähigkeit
Sehr gute Kenntnisse in den gängigen MS-Office-Anwendungen (Word, Excel, PowerPoint, Outlook etc.)
Hohes Maß an Loyalität, Integrität und Diskretion
Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Mandant bietet:

Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben sowie eigenverantwortliches Arbeiten in einer zukunftsorientierten Branche
Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit hoher Homeoffice-Option
Attraktive Vergütung mit Fixum und einem variablen, erfolgsabhängigen Bonus
Firmenfahrzeug auch zur Privatnutzung
Flexible Arbeitszeiten
30 Tage Urlaub
Flache Hierarchien in einem modernen Familienunternehmen
Möglichkeiten der Weiterentwicklung

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben zu Einkommen und Verfügbarkeit per Mail an unseren Netzwerkpartner Herrn Michael Katz, mkatz@conlab.de, conlab Management Consultants, Membacher Weg 15, 91056 Erlangen.
Wenn Sie Fragen haben, rufen Sie uns gerne an: 0162 944 79 18

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung absolut diskret. Sperrvermerke werden eingehalten.

Conlab – Michael Katz
Membacher Weg 15
91056 Erlangen
Tel: +49 1629447918
mkatz@conlab.de
www.conlab.de