
Unser Klient ist der global führende Anbieter von Lösungen für den Materialfluss. Das Schweizer Unternehmen (> 2.000 Mitarbeiter) beliefert Systemintegratoren und Anlagenbauer mit einem umfassenden Sortiment an plattformbasierten Produkten und Services in verschiedenen Kategorien. Lösungen unseres Klienten sind bei Express- / Postdiensten, im E-Commerce, in Flughäfen sowie in den Bereichen Food & Beverage, Fashion, Automotive und weiteren Industrien im Einsatz. Produktionsstandorte sind in Deutschland, Dänemark, Frankreich, USA und in der Schweiz.

Vertriebsgebiet Ulm, Augsburg, München

Sales Manager (m/f/d)

Schweizer Weltmarktführer in der Intralogistik

Ihre Aufgaben

- › Vertriebliche und strategische Entwicklung eines zugeordneten Verkaufsgebietes
- › Weiterentwicklung und Ausbau der Kundenbeziehungen
- › Auf- und Ausbau der Vertriebsaktivitäten (Business Development)
- › Bereitstellung von Kundeninformationen über neue Produkte und Anwendungen
- › Rückmeldung von Markterfordernissen als Anstoß zur Entwicklung neuer Produkte
- › Enge Zusammenarbeit mit allen vor- und nachgelagerten vertriebsrelevanten Nahtstellen
- › Aktive Marktbeobachtung

Ihr Profil

- › Techn. (Fach-) Hochschulabschluss, Wirtschafts-/Vertriebsingenieur oder Betriebswirt/Diplom Kaufmann/Master mit gutem technischem Verständnis
- › Erste Vertriebserfahrung technischer Produkte und/oder Investitionsgüter
- › Idealerweise Erfahrung in der Intralogistikbranche oder allg. Fördertechnik
- › Kundenorientiertes Denken und Handeln
- › Pragmatische lösungsorientierte Arbeitsweise, Teamplayer
- › Sehr gute kommunikative Fähigkeiten
- › Durchhaltevermögen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann rufen Sie gerne unseren Berater Herrn Theo Klein an oder senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Angabe der Referenznummer 18122 an:

hr@tklein-partner.de

› **Theo Klein + Partner**

› Industriering 7 · 63868 Großwallstadt · Telefon +49 6022 7090200

› www.tklein-partner.de