



Unser Klient ist ein führendes, unabhängiges Beratungs- und Planungsunternehmen in Deutschland und Europa im Bereich seiner Branche der Fördertechnik. Der Rund-um-Service für fördertechnische Anlagen, von der Begutachtung über die Modernisierungsplanung bis zur langfristigen Verwaltung von Anlagen sind die Fachgebiete des mehrfach ausgezeichneten Unternehmens. Mit mehr als 10 Standorten und über 100 Mitarbeitern ist der Beratungsexperte insbesondere in der gesamten DACH-Region aktiv.

Aufgrund von Expansionszielen suchen wir in den Regionen Rhein-Main, Stuttgart und Hannover Sie als

Area Sales Manager (m/w/d) Dienstleistung B-2-B

Ihre Aufgaben

- › Neukundenidentifikation und maßgeschneiderte Beratung im Bereich Fördertechnik
- › Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, Ausschreibungs- und Angebotsmanagement
- › Analyse von Markttrends und Kundenbedürfnissen, Produktverbesserung und -entwicklung
- › Einführung neuer Produkte auf dem Markt und die Begleitung dieser in der Testphase
- › Aktive Vermarktung ergänzender Produkte und effektives Kundenbeziehungsmanagement
- › Identifizierung von Bedürfnissen bei Bestandskunden und Entwicklung von Cross-Selling-Strategien

Ihr Profil

- › Abgeschlossenes Studium (wünschenswert) oder Kaufmännische Ausbildung
- › Idealerweise Berufserfahrung im Neukunden-Vertrieb, Außendienst oder Key Account Management im Bereich Dienstleistungen (B-2-B), z.B. Service-, Wartungs- oder Facility Management
- › Kommunikatives und kundenfreundliches Auftreten sowie verkäuferisches Geschick
- › Begeisterungsfähigkeit, Empathie, Durchsetzungsstärke und Motivation sind Ihre Stärken
- › Ausgeprägtes kunden- und dienstleistungsorientiertes Denken und Handeln
- › Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Klient bietet

- › Ein kollegiales, wertschätzendes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- › Einen unbefristeten Arbeitsplatz in einer krisensicheren Branche
- › Attraktive Vergütung inkl. Bonuszahlungen und Firmen-PKW sowie 30 Tage Urlaub
- › Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit der Arbeit von zu Hause aus (Remote)
- › Attraktive Schulungsangebote und Unterstützung bei der weiteren beruflichen Fortbildung

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **24052**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Berater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein und Herr Theo Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Industriering 7
D-63868 Großwallstadt
Telefon +49 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit über 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.