

Unser Auftraggeber ist die deutsche Tochtergesellschaft einer sehr erfolgreichen US-amerikanischen Unternehmensgruppe im Bereich «Ausrüstung und Zubehör für die Garten-, Agrar-, Landwirtschafts- und Forstindustrie». Die Produkte werden in mehr als 110 Ländern weltweit vertrieben. Die Produkte stehen für eine exzellente Qualität, eine ausgefeilte Benutzerfreundlichkeit, Sicherheit, Umweltverträglichkeit, Effizienz und Innovation.

Area Sales Manager Bayern (m/w/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Sie betreuen intensiv die vorhandenen Kunden und weiten die Geschäftsbeziehungen aus. Dazu gehört auch der weitere Ausbau des Händlernetzes durch systematische Neukundengewinnung
- Ein ganzheitliches Kundenmanagement bei voller Umsatz-, Ertrags und Budget-Verantwortung
- Als Kundenmanager sind Sie selbständig und mit hoher Eigenverantwortung für Ihr Verkaufsgebiet zuständig und agieren als aktiver und unterstützender Ansprechpartner für Ihre Kunden im Tagesgeschäft
- Die Teilnahme und Durchführung von Messen, Kundenveranstaltungen und Schulungen gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben

Erfahrungen/Kenntnisse:

- Sie kennen die Fachhandelsstrukturen in Deutschland und bringen eine fundierte, mehrjährige und erfolgreiche Erfahrung im Markenartikel-Vertrieb mit – sehr gerne im Umfeld „Land- / Forstmaschinen, Baumaschinen, Gartentechnik und / oder vergleichbaren technisch erklärungsbedürftigen Produkten“
- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung ist eine gute Basis
- Sie sind ein moderner Sales Manager: gut ausgebildet, professionell, aktiv, vorausschauend und mit echter Hunter-Leidenschaft und überzeugen durch Ihre Souveränität, Verlässlichkeit und Fachkompetenz
- Sie beherrschen die deutsche Sprache fließend und Ihre Englischkenntnisse sind als „gut“ in Wort und Schrift zu bezeichnen

Das bietet unser Mandant:

- Die Vorteile und Karrierechancen einer erfolgreichen, international aufgestellten und innovativen Unternehmensgruppe auf Wachstumspfad
- Einen ausgesprochen großen und nachhaltigen Gestaltungsrahmen, aber ebenso eine zentrale Verantwortung und die Möglichkeit, echte Foot-Prints zu setzen
- Eine moderne, sehr offene und wertschätzende Unternehmenskultur
- Ein marktgerechtes „Package“ und weitere, attraktive Benefits und Rahmenbedingungen
- Die Möglichkeit „remote im smart home“ zu arbeiten

Ort: Zentrale Lage in Bayern

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Daniel Frankenberg. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.