

Wir suchen für unseren Mandanten am Standort Deutschland Mitte den Area Sales Manager (m/w/d). In dieser Rolle besteht Ihre Hauptaufgabe darin die Absatzpotentiale in Ihrem Verantwortungsbereich zu kultivieren, zu erschließen und maximal auszubauen.

Area Sales Manager (m/w/d)

Ihr Aufgaben- und Verantwortungsbereich:

- Entwickeln und Umsetzung von Konzepten und Vertriebsstrategien im zugeordneten Segment der unterschiedlichen Kanäle im direkt Geschäft B2B, zur gewinnbringenden Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen
- Eigenständige Akquise von Neukunden, Betreuung von Bestandskunden Aufbau und Pflege eines intensiven Beziehungsmanagements um nachhaltiges, profitables Wachstum zu generieren
- Kommerzielle Verantwortung inkl. Angebotslegung, Kalkulation, Stammdatenpflege und Verhandlungsführung gegenüber Kunden
- Kontinuierliche Beobachtung des Wettbewerbs und der Nachfrageentwicklung, um Trends frühzeitig zu erkennen
- Erstellung, bzw. Zusammenstellung der notwendigen technischen und kommerziellen Unterlagen in Abstimmung mit den internen Teams
- Kaufmännische Projektleitung, als auch Koordination mit internen Teams in verschiedenen Aufgabenstellungen
- Teilnahme an Messen, Besuch von Konferenzen, Kundenevents, Expertenrunden (e.g. Symposien)

Ausbildung/Background/Kenntnisse:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Fahrzeugbau oder vergleichbare Qualifikation als Techniker etc.
- Vertriebsprofi mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick – erfahren im Umgang mit Kunden, vorzugsweise im Vertrieb von Spezialfahrzeugen
- Hands-On Mentalität Leidenschaft für Technik und wissbegierig nach neuen Technologien
- Starke ausgeprägte analytische, ergebnisorientierte Denkweise, kombiniert mit einem hohen Verantwortungsbewusstsein, Durchsetzungsfähigkeit und einer starken Zielorientierung
- Hohes diplomatisches Geschick, wie auch soziale und multikulturelle Kompetenz, geschickter Netzwerker, Spaß an der Kommunikation mit Kunden sowie ein überzeugendes Auftreten
- Kommunikationsstärke, eine hohe Eigenmotivation und eine eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise ergänzt um Unternehmergeist
- Vertrauenswürdig und überzeugendes Auftreten im Umgang mit unserer Kundschaft
- Deutsch als Muttersprache sowie sehr gute Englischkenntnisse

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, **Das bietet Ihnen unser Mandant:** in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Frank Bühl. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.

- Moderne zukunftsorientierte Arbeitsbedingungen mit attraktiven Leistungen
- Eine offene und familiäre Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, welche sich durch Innovationskraft, Flexibilität und Vielseitigkeit hervorhebt.
- Individuelle Einarbeitung und Unterstützung durch erfahrene Teams

DELTA CON Friedrichshafen GmbH Executive Search
Frank Bühl

Bahnhofstraße 11, 88069 Friedrichshafen
+49 151 42404587, buehl@deltacon.com

- Unbefristete Anstellung
- 30 Tage Erholungsurlaub pro Jahr