

Einstiegchance in industriellem Vertrieb bei einem TOP-Familienunternehmen

Vertriebsmitarbeiter Außendienst (m/w/d) **industrielle Markierungssysteme**

Unser Mandant gehört zu den führenden Herstellern industrieller Markierungssysteme zur Produktkennzeichnung. Das Familienunternehmen mit etwa 80 Mitarbeitenden ist seit über sechzig Jahren erfolgreich international tätig und sucht im Zuge der Stellennachfolge einen Regional Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (Home-Office + beim Kunden +ca. 1,5 Tage Präsenz in der Münchener Zentrale) für die Region Baden-Württemberg.

Wir wenden uns an technische ebenso wie kaufmännische Mitarbeiter, die als Vertriebsprofis im industriellen Vertrieb in der Lage sind, sich in die Prozesse ihrer Kunden proaktiv einzudenken und hinsichtlich der Implementierung, der möglichen Nutzung und des Mehrwerts der Produkte zu beraten und zu verkaufen. Die hochaktuelle Schnittstelle zwischen der analogen und der digitalen Welt bieten zahlreiche Anknüpfungspunkte.

Was Sie erwartet

- Technologisch und designtechnisch ausgereiftes und bestens eingeführtes Produktsortiment mit hoher Transparenz hinsichtlich Einsatzmöglichkeit und Rentabilität
- Im Markt positiv bekanntes Unternehmen und beste Unterstützung durch ein professionelles, leistungsstarkes und gleichzeitig familiär geprägtes Umfeld und Team
- Umfangreiche und werthaltige Marktkontakte
- Sehr interessantes Vergütungs- und Ausstattungspaket

Ihre Aufgaben sind im Einzelnen:

- Sie akquirieren und betreuen B2B-Neu – und Bestandskunden aus einem überwiegend mittelständisch geprägten Umfeld in Ihrem Vertriebsgebiet
- Sie überzeugen Ihre Kunden durch Ihre technische Kompetenz und beraten sie individuell zu den optimalen Lösungen für ihre Anforderungen.
- Sie verantworten den gesamten Vertriebsprozess von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss und werden hierbei aktiv durch den Innendienst und die Technik unterstützt.
- Sie generieren Leads durch gezielte Marktmaßnahmen und pflegen den aktiven Kundenkontakt
- Sie arbeiten eng mit dem Entwicklungsteam zusammen, um Feedback und Anregungen zur Weiterentwicklung unserer Systeme zu geben

Das sollten Sie mitbringen:

- Ausgeprägtes Vertriebsgen und Drive sowie nachweisliche, relevante Erfahrung im B2B-Vertrieb
- abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder ein vergleichbares Studium
- Teamfähigkeit und Eigeninitiative
- Durchsetzungsvermögen hohe Einsatzbereitschaft
- Positive Grundeinstellung und Neugierde

Ihre fachliche Eignung sowie die besonderen Chancen und Möglichkeiten dieser spannenden Position klären wir gerne in einem persönlichen Gespräch. Herr von Leuckart steht Ihnen vorab unter Tel. +49 731 936 292 0 für Fragen zur Verfügung. Diskretion ist garantiert.

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde Aufgabenstellung in einem erfolgreichen Unternehmen. Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung – unter der Kennziffer lp 776 an bewerber@leuckartpartners.de.