

Sales Manager im Vertrieb von Container Chassis (m/w)

Mein Mandant ist Marktführer in der Herstellung von Containerfahrgestellten in Großbritannien und Irland. Ob ein oder zwei 20', ein 40' oder ein 45' Container für den Transport zu laden sind, für jede Anwendung hat mein Mandant das richtige Chassis.

Die Produkte überzeugen durch große Variabilität sowie schnelle und einfachste Bedienbarkeit. Hohe Qualität und vielseitiger Einsatz überzeugen die Nutzer. Die Unternehmensstrategie ist auf den Ausbau der Verkaufsaktivitäten in Deutschland – und perspektivisch in Österreich und der Schweiz - ausgerichtet. Um dieses Ziel zu erreichen suche ich für meinen Mandanten die Vertriebspersönlichkeit mit Sitz in Nordrhein-Westfalen, welche die innovativen Containerchassis mit Engagement, Bratungskompetenz und Begeisterung verkauft und so seinen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens gemeinsam mit der Geschäftsführung leistet.

Ihre Aufgabe

- Ausbau des Geschäfts auf dem Zielmarkt, fokussiert auf NRW
- Verkaufskampagnen und Messeauftritte planen und durchführen
- Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen
- Teamwork bei der Umsetzung sorgfältig auf den deutschsprachigen Markt abgestimmter, innovativer Verkaufsstrategien
- Mittelfristig: Verantwortlichkeit für den Vertrieb im deutschsprachigen Raum

Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung in dieser oder einer verwandten Branche
- Umfassende Marketing- und Vertriebserfahrung
- Freundliche, offene und zuverlässige Persönlichkeit
- Fließend in deutscher und englischer Sprache
- Zuverlässige und eigenständige Arbeitsweise
- Ausgeprägte Argumentations- und Verhandlungskompetenz
- Spaß am Umgang mit Menschen
- Reisebereitschaft
- Bereitschaft und Eignung zur Arbeit im Home-Office

Das Angebot

- Eine dynamische Position mit hoher Eigenverantwortung
- Raum für Kreativität und eigene Ideen
- Eine umfangreiche Entwicklungsperspektive mit der Chance, perspektivisch die Vertriebsleitung zu übernehmen
- Attraktives Grundgehalt, ergänzt durch leistungsgerechte Prämien
- Firmenwagen, auch zur Privatnutzung

Bei Interesse an dieser Aufgabe senden Sie mir bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail.

**Werk-Bank-Personalberatung, Torsten Vos-Kruszona , Munscheidstraße 14, 45886 Gelsenkirchen
Tel. +49 209-70292018, Mobil +49 173-2521891, info@werk-bank-personalberatung.de**