

## Sales Manager Deutschland (m/w/d) Technischer Vertrieb von Gasdetektoren

Als Personalberater besetzen wir diese Sales Management Position im deutschlandweiten Vertrieb unseres Mandanten - einem agilen, schnell wachsenden Schweizer High-Tech Start-Up, welches ein innovatives High-End-Produkt zur Gasleck-Ortung herstellt. Basierend auf Erkennung von nicht hörbaren Austrittsgeräuschen identifiziert dessen Technologie Risiken, bevor sie für Mensch und Umwelt gefährlich werden. Es wird bereits von der Industrie in über 35 Ländern eingesetzt.

### Ihre Verantwortlichkeiten

- Gewinnen, entwickeln und betreuen der Kunden in der Industrie, insbesondere in den Bereichen Chemie, Öl und Gas sowie Energieerzeugung
- Verantwortung für das gesamte Spektrum im Verkaufsprozess - einschließlich After Sales
- Aktive Kundenakquisition, Produktvorführungen vor Ort, Aufbau von Beziehungen auf allen Ebenen
- Durchführung von Produktschulungen für Kunden
- Erkennung, Organisation und Teilnahme an relevanten Messen, Konferenzen und Verkaufsveranstaltungen
- Repräsentieren Sie unseren Kunden auf allen relevanten Veranstaltungen, um uns und unsere Produkte vorzustellen
- Zusammenarbeit mit dem Country Manager Deutschland und Berichterstattung an ihn
- Planung, Organisation und Durchführung von Marketingaktionen im Team mit dem Country Manager
- Die Zusammenarbeit mit dem Online Sales Team in der Schweizer Zentrale garantiert optimale Marketinginstrumente, Akquisitionswerkzeuge und Verkaufsunterstützung

### Die Anforderungen

- Ihnen ist ein hohes Maß an Eigenständigkeit wichtig und sind unternehmerisch denkend und nehmen wesentliche Aufgaben wahr: Account Management, Vertriebsprozessmanagement, administrative Belange, etc.
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position in einem KMU z. B. im Verkauf von Investitionsgütern, zerstörungsfreien Prüfungen oder ähnlichen Produkten und Dienstleistungen
- Technischer oder chemischer Hintergrund mit weiterer Ausbildung und Erfahrung im Bereich Vertrieb und Marketing
- Berufserfahrung in der chemischen, petrochemischen, Öl- und Gas- oder Energiebranche
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz in den Bereichen Vertrieb, Geschäftsentwicklung und Kundenbetreuung
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten (sowohl mündlich als auch schriftlich) auf verschiedenen Kundenebenen, Networking, Aufbau von Beziehungen
- Fähigkeit, in einem schnelllebigen und dynamischen Umfeld zu arbeiten
- Gute Computerkenntnisse, Vertrautheit mit CRM-Software ist ein Plus
- Deutsch-Muttersprachler, gute Englischkenntnisse (mündlich und schriftlich)
- Wohnsitz in Deutschland, Home-Office, Bereitschaft zu Geschäftsreisen (60%)
- Fahrerlaubnis

### Das Angebot

Ein bahnbrechendes technologisches High-End-Produkt zu einem Marktbestseller zu machen, fordert Sie persönlich und beruflich heraus und bereichert Ihre Erfahrung. Wenn Sie durch Ihr Tun einen starken Einfluss auf den Erfolg eines Produkts und eines Unternehmens nehmen möchten und das Ihr Ansporn ist, dann ist diese Vertriebsaufgabe mit leistungsgerechter Bezahlung und Firmenwagen genau Ihre Chance.

Sind Sie an dieser Aufgabe interessiert und Ihr Können stimmt mit den Erwartungen überein, dann überzeugen Sie uns durch Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Nennung Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Bitte senden Sie die Bewerbung an [bewerbung@werk-bank-personalberatung.de](mailto:bewerbung@werk-bank-personalberatung.de). Haben Sie vorab Fragen, wenden Sie sich telefonisch unter der 0173-2521891 an Herrn Torsten Vos-Kruszona.