

Sales Manager im Außendienst (m/w/d)

Unser Kunde ist ein mittelständisches Unternehmen (KMU), das anspruchsvolle Produkte im Bereich elektrische Anlagen für Industrie und Bergbau anbietet.

Für den Unternehmensstandort im Sauerland suchen wir den Sales Manager (m/w/d) mit dem Hintergrund aus Konstruktion oder Fertigung elektrotechnischer Komponenten oder Produkte, der seinen Beitrag zur Erweiterung der Kundengruppen beiträgt. Als Innovator mit dem Gespür für Neues überzeugen Sie sowohl die Kunden als auch die Kolleginnen und Kollegen, neue Perspektiven zu erarbeiten, ohne die bestehenden Geschäftsbeziehungen zu vernachlässigen. Als Netzwerker verstehen Sie es Ihre Kontakte einzusetzen, um neue aufzubauen. Hierzu nutzen Sie auch Netzwerkveranstaltungen und Fachmessen.

Ihre Aufgaben

- Identifizierung bedarfsorientierter, wirtschaftlich interessanter Lösungen entlang der Kundenanforderungen zur Elektrifizierung und Steuerung von stationären Anlagen und mobilen Maschinen
- Gewinnung von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden aus den Bereichen Berg- und Tunnelbau, Öl & Gas und/oder Lebensmittelindustrie
- Analysieren und Identifizieren von weiteren Wachstumsmöglichkeiten
- Identifikation neuer Zielmärkte sowie Wettbewerbsanalyse zur Optimierung des Produktportfolios
- Unterstützung der Kunden als Partner zum Aufbau langfristiger Beziehungen
- Regelmäßiges Reporting & Forecast-Gespräche
- Verantwortung für den Auftragsprozess (Kalkulation, Angebot, Nachbearbeitung etc.)
- Eigenständige Durchführung von Vertragsverhandlungen

Ihr Profil

- Gewinnung von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden aus den Bereichen Berg- und Tunnelbau, Öl & Gas und/oder Lebensmittelindustrie
- Analysieren und Identifizieren von weiteren Wachstumsmöglichkeiten
- Identifikation neuer Zielmärkte sowie Wettbewerbsanalyse zur Optimierung des Produktportfolios
- Unterstützung der Kunden als Partner zum Aufbau langfristiger Beziehungen
- Regelmäßiges Reporting & Forecast-Gespräche
- Verantwortung für den Auftragsprozess (Kalkulation, Angebot, Nachbearbeitung etc.)
- Eigenständige Durchführung von Vertragsverhandlungen

Das Angebot

Nach strukturierter und praxisorientierter Einarbeitung bietet Ihnen mein Mandant die anspruchsvolle Vertriebsaufgabe mit langfristiger beruflicher Perspektive in seinem zukunftsorientierten und spannenden Geschäftsfeld.

Bei attraktivem Grundgehalt gestalten Sie Ihr Einkommen durch Ihren Verkaufserfolg und die nachhaltige Kundenbindung. Zu Ihrer Ausstattung gehören neben dem neutralen Firmenfahrzeug mit Privatnutzung selbstverständlich die erforderliche Büro- und Kommunikationstechnik.

Bei Interesse an dieser Aufgabe senden Sie uns bitte ihr Erfahrungsprofil unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und ihrer Gehaltsvorstellung an bewerbung@werk-bank-personalberatung.de.

Haben Sie vorab Fragen, rufen Sie Herrn Torsten Vos-Kruszona unter der 0173 2521891 an.