

Unser Mandant ist Teil einer internationalen Unternehmensgruppe mit Sitz in Deutschland. Geprägt von starkem Wachstum und einem breiten Produktsegment, mit welchem das Unternehmen zu den führenden seiner Branche gehört, wird der Vertrieb weiter verstärkt. Im Exklusivauftrag als Personalberatung suchen wir für unseren Mandanten eine starke Vertriebspersönlichkeit als

Area Sales Manager (m/w/d)

Region Baden-Württemberg

Was macht die Tätigkeit interessant/Intension der Aufgabe:

Sie übernehmen ein etabliertes Vertriebsgebiet im Raum Baden-Württemberg und teils angrenzende Gebiete und bauen dieses erfolgreich weiter aus. Ihre Bestands- und Neukunden können Sie mit einem neuen Produktportfolio im reinen B2B-Geschäft überzeugen und sind eingebunden in ein deutschlandweit aufgestelltes Vertriebsteam.

Das Aufgabenfeld im Detail:

- Vertrieb eines breiten Produkt-Portfolios technischer Geräte im Außendienst
- Bestandskundenbetreuung und Neukundenakquise in der Region Baden-Württemberg und teils angrenzende Regionen
- Verantwortung vom ersten Kundenkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Eigenständige Termin- und Tourenplanung
- Produktpräsentationen, Schulungen und Teilnahme an Veranstaltungen am POS

Das treibt Sie an/ das bringen Sie mit:

- Eine erfolgreiche kaufmännische oder technische Ausbildung/Studium
- Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte und Projektvertrieb mit Abschlussicherheit
- Flexibilität und Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet, sowie routinierter Umgang mit gängigen MS-Office Anwendungen, CRM- und ERP-Systemen
- Hohe Einsatzbereitschaft, als auch die Affinität zu einem hohen Maß an Eigenständigkeit und strategischer Gebietsentwicklung
- Gute Kommunikationsfähigkeit auf unterschiedlichen Ebenen
- Sehr gutes Deutsch und idealerweise gutes Englisch

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Sie steigen in ein stark wachsendes Unternehmen ein, welches Ihnen ein hohes Maß an Eigenständigkeit und Kreativität sowie Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Überdurchschnittliche Vergütung mit hohem Fixum und einem attraktiven Bonusmodell
- Neutrales Firmenfahrzeug der Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung
- Moderne Hardware und interaktive Vertriebssysteme unterstützen Sie bei Ihrer täglichen Arbeit
- Homeoffice und flexible Arbeitszeitgestaltung

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann sollten wir uns austauschen: Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre elektronische Bewerbung an: elgin.lueth@bollmann-executives.de idealerweise auch mit Angabe Ihrer Telefonnummer.

BOLLMANN EXECUTIVES: Unser YOUTUBE- Video- Statement

