



Unser Kunde zählt zu den Pionieren auf dem Gebiet der Verarbeitung von Mineralwerkstoff. Seit über 30 Jahren werden hier innovative Produkte auf höchsten qualitativen Niveau produziert. Durch die Vereinigung handwerklicher Tradition und innovativer industrieller Technik hat sich das Unternehmen zum Marktführer auf seinem Gebiet entwickelt. Im Zuge der weiteren Expansion des

Sales Management / Außendienst für hochwertige Lösungen aus Mineralwerkstoff (m/w/d)

Tolle Perspektive: Auf- und Ausbau der renommierten Kundschaft in Süddeutschland

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche proaktive Akquise von Neukunden, sowie Betreuung der Key Account Kunden
- Aktive Nutzung aller potentiellen Akquisekanäle und aktives Networking
- Beobachtung und Analyse des Marktes und des Wettbewerbs, Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- (Erste) Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Technische Detaillklärung in Absprache mit dem Back Office
- Koordination von Vertriebsprojekten bezüglich des kompletten Prozesses (Akquise, Angebot, Abschluss)
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen und Vertragsverhandlungen
- Teilnahme an Messen/Events und Kongressen

Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im technischen oder gestalterischen Bereich, z.B.: holztechnischer Hintergrund, oder Einzelhandel von Designprodukten
- Gutes technisches Verständnis und allgemeine betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind notwendig
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Produkten von Vorteil
- Einrichtungstechnisches Verständnis ist von Vorteil
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker, Kommunikator und Beziehungsmanager
- Gewohnt, strukturiert und selbstständig zu arbeiten, hohe Reisebereitschaft
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen

Sie sind gern unterwegs und haben Freude an Akquise? Sie beschäftigen sich gern mit einem hochspannenden Werkstoff? Lassen Sie uns miteinander sprechen! Ein ansprechendes Gehalt, ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung runden das Angebot optimal ab. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TA300.01 an tom.albers@personalpotential.de