



Unser Auftraggeber ist ein global agierender Hersteller von Baumaschinen und schlüsselfertigen Systemen für die Förderung und Lagerung diverser Schlämme. Die vielfältigen Produktbereiche, das innovative Vorgehen, das außergewöhnliche Fördern der kreativen Lösungsfindung und ein mitarbeiterorientiertes Umfeld machen das Großunternehmen, welches sich das mittelständige Denken und Handeln erhalten hat, zu einem führenden Unternehmen auf dem Sektor der Baumaschinen.. Zur Erneuerung und dem Ausbau des internationalen Vertriebs besetzen wir im Rahmen der Nachfolgeregelung eine herausragende Position im

Area Sales Management Region Europa (m/w/d)

Bekannte global aktive Marke, herausragende Technologie, schnelle Reaktion — Lust auf Vertrieb mit echter Perspektive?

Ihre Aufgaben

- Bearbeitung und Erschließung neuer strategischer Märkte in Europa
- Eigenverantwortliche Betreuung der Marktregion
 - Budgetverantwortung
 - Marktanteil
- Impulsgeber für neue innovative technische Entwicklungen
- Ganzheitliche Marktbetrachtung: Neu-Maschinen, Service, Ersatzteile, gebrauchte Maschinen, Dienstleistungen (Finanzierungen, Wartungsverträge etc.), kontinuierliche Prüfung, Unterstützung und Optimierung der Qualifikation der lokalen Organisation.
- Aktives Networking und somit Ausbau und Pflege zu Endkunden und Entscheidungsträgern (Beziehungsmanagement)
- Eigenverantwortliches Führen von Verkaufsverhandlungen, in deutscher und englischer Sprache, sowie Führen von regelmäßigen Preis-/Bonusverhandlungen mit bestehenden bzw. neuen Kunden und Handelspartnern

Ihr Profil

- Techniker/Meister Maschinenbau bzw. Ingenieur Maschinenbau mit einem fundierten betriebswirtschaftlichen Hintergrund ist von Vorteil, alternativ technische oder kaufmännische Ausbildung, Kenntnisse aus beiden Bereichen sind erforderlich
- Internationale Vertriebserfahrung im Bereich technisch anspruchsvoller und erklärungsbedürftiger Produkte
- Verkaufspersönlichkeit, mit spürbarer Freude vor allem am Hunting, jedoch auch am Farming
- Verhandlungsgeschick, eine hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie Belastbarkeit und Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungssichere deutsche und englische Sprachkenntnisse, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens

Neben namhaften, internationalen Kunden und anspruchsvollen Projekten bietet Ihnen das innovative Traditionsunternehmen die Chance, Ihre Talente gezielt einzubringen. Zudem werden Ihnen eine sehr attraktive Vergütung, außergewöhnlich attraktive Rahmenbedingungen und eine langfristig sichere Position in einem stark wachsenden, international aufgestellten Unternehmen geboten. 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 TF205.10 an: tom.albers@personalpotential.de



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
tom.albers@personalpotential.de