

Area Sales Manager / Gebietsverkaufsleiter im Außendienst (w/m) Ost

Arbeiten für die Marke alkitronic® - TORQUE POWER WORLDWIDE

Sie vereinen Teamgeist mit einem hohen Maß an Eigeninitiative? Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Die **alki TECHNIK GmbH** ist ein international agierendes mittelständisches Familienunternehmen mit Sitz in Ingolstadt. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben hochwertige und präzise Schraubsysteme unter der Marke **alkitronic®**. Unsere Produkte kommen in weiten Bereichen der Industrie (Kraftwerke, Chemieanlagen, Bergbau, Stahlbau, Schwermaschinenbau, Automotive, Windkraftanlagen etc.) zum Einsatz.

Für das PLZ-Gebiet 01 – 19, 39 suchen wir ab März 2018 einen durchsetzungsstarken, begeisterungsfähigen und engagierten Gebietsverkaufsleiter.

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche sowie aktive Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden
- Koordination von Kundenterminen und eigenständige Verhandlung von Verträgen innerhalb eines definierten Preisrahmens
- Erarbeitung innovativer Vertriebsstrategien und weiterer Absatzmöglichkeiten zur Neukundenakquise sowie Ausbau des Kundenpotenzials
- Erreichen der festgelegten Umsatz- und Absatzziele im zugewiesenen Gebiet
- Vorführung unserer Maschinen vor Ort sowie Beratung, auch in Reparaturfällen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Teilnahme an regionalen Messen
- Planung, Begleitung und Durchführung von Schulungen
- Technische Beratung unserer Kunden und Erstellung von Lösungsvorschlägen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung mit kaufmännischem Hintergrund
- Erfolgreiche Vertriebserfahrung mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten bzw. Neu- oder Quereinsteiger mit entsprechendem Hintergrund
- Strukturierte, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Schnelle Auffassungsgabe, Organisationstalent und hohes Verantwortungsbewusstsein
- Überzeugende Persönlichkeit und sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- Hohes technisches Verständnis
- Verhandlungsgeschick, Abschlussfähigkeit, Flexibilität, Teamfähigkeit, Kundenorientierung
- Freundliches, verbindliches und selbstbewusstes Auftreten
- Sicherer Umgang mit relevanten EDV-Systemen

TORQUE POWER WORLDWIDE

Wir bieten Ihnen

- Eigenverantwortliches Arbeiten mit individuellen Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Umfangreiche Einarbeitung sowie laufende Unterstützung durch den Innendienst und die Vertriebsleitung
- Interessante und verantwortungsvolle Aufgabe
- Sicherer Arbeitsplatz in einem renommierten Familienunternehmen
- Flache Hierarchien, hohe Dynamik und schnelle Entscheidungen
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Beschäftigung in Vollzeit
- Attraktive Basisvergütung mit leistungsgerechter Provision
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Firmenfinanzierte Altersversorgung

Interesse? Dann schicken Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung und dem nächstmöglichen Eintrittstermin.

Wir freuen uns darauf Sie kennen zu lernen!

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an:

Kontakt:

Frau Petra Kraus

Vertrieb Innendienst/ Sales Administration

petra.kraus@alkitronic.com

www.alkitronic.com

TORQUE POWER WORLDWIDE