



Area Sales Manager (w/m/d) Ostdeutschland

Arbeiten für die Marke alkitronic® - HOME OF TORQUE POWER

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 Schraubssysteme unter der Marke **alkitronic®**. Unsere Produkte kommen in weiten Bereichen der Industrie (Kraftwerke, Chemieanlagen, Bergbau, Stahlbau, Schwermaschinenbau, Automotive, Windkraftanlagen etc.) zum Einsatz.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir Sie als Sales Manager für das Gebiet Ostdeutschland.

Ihre Aufgabe

- Sie übernehmen die Verantwortung für sämtliche Vertriebsaktivitäten in der Region Ost und stellen den Ausbau des Geschäfts im Gebiet sicher.
- Durch die Erarbeitung innovativer Vertriebsstrategien kümmern Sie sich um die aktive Betreuung sowie Beratung der Bestandskunden und haben dabei ein offenes Auge für weitere Absatzmöglichkeiten zur Neukundenakquise sowie für den Ausbau des Kundenpotenzials.
- Durch stetige Markt- und Kundenanalyse sorgen Sie nachhaltig dafür, Kunden hinsichtlich passender Lösungen zu beraten und auch langfristig an das Unternehmen zu binden.
- Als kompetenter Partner übernehmen Sie die technische Beratung und erarbeiten Lösungsvorschläge. Darüber hinaus sind Sie für Produktpräsentationen und der Beratung in Reparaturfällen vor Ort zuständig.
- Sie stellen die Erreichung der festgelegten Umsatz- und Absatzziele im Gebiet Ostdeutschland sicher.
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf regionalen Messen und führen Schulungen durch.



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

Unser Angebot

- 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 und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin. Wir freuen uns darauf Sie kennen zu lernen.

Alki Technik GmbH

Frau Petra Kraus

✉ petra.kraus@alkitronic.com

Vertrieb Innendienst/ Sales Administration www.alkitronic.com