

## Hier kommst du auf die richtige Temperatur: als Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) im Außendienst



Für einen internationalen Big Player, einem Systemanlagenhersteller in der Lebensmittelbranche, suche ich ein:e Gebietsverkaufsleiter:in für die Regionen Südwest- und/oder West-Deutschland im Außendienst. Als Teil eines großen Unternehmens arbeitest du mit flexible- und Vertrauensarbeitszeit ab deinem Wohnsitz, es gibt flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Das ist ein echt lecker Job und hier kannst du vorankommen. Lass mich ihn dir hier kurz schmackhaft machen, sprich: die Aufgaben und die Vorteile.

### Was?

- Die Betreuung und Planung des Verkaufs von Maschinen und Anlagen bei Bestands- und Neukunden in der Region
- Verantwortlich dafür, dass das Verkaufsziel unter Berücksichtigung der Bewertung und Klärung der relevanten Produkt- und Serviceanforderungen erreicht werden
- Sammeln von Markt- und Vertriebsdaten und daraus abgeleitet identifizieren aktueller und zukünftiger Chancen
- Förderung der Unternehmens-Lösungen bei allen relevanten Kunden und Aufbau eines substanziellen Geschäfts
- Aufbau und Pflege von effektiven Beziehungen zu allen Stakeholdern (Partner und Kunden)
- Umsatzverantwortung im Gebiet
- Erstellung der Umsatzplanung sowie kontinuierlicher Abgleich des Forecasts mit dem Bereichsleiter

Darüber hinaus:

- Durchführen von Promotion und Abwicklung von Projekten
- Präsentation des Unternehmens an Messen, Veranstaltungen und Ausstellungen

### **Wie und wo?**

TZ oder Vollzeit, 30 - 40 Stunden/Woche, 100% Home-Office, flexible- und Vertrauensarbeitszeit

Ab Wohnort: Region Südwest-Deutschland (Stuttgart, Mannheim) und/oder Region West-Deutschland (Ruhrgebiet).

### **Wofür?**

- Krisensicherer Job bei einem international agierenden Unternehmen
- Top-Vergütung als Fixum zzgl. attraktive Bonusregelung ohne Deckelung
- Unbefristeter Vertrag, 30 Tage Urlaub
- Attraktive Vergütungspaket und diverse Benefits

### **Wer?**

Klingt erstmal nach vielen Anforderungen, aber lass dich dadurch nicht abschrecken. Das gehört einfach zum Job. Und wenn du den gut kannst, dann freu dich eher darauf.

### **Qualifikationen:**

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im technischen Vertriebsaußendienst oder einem ähnlichen Umfeld z.B. im Vertrieb, Business Development, Key Account Management oder Betriebswirt:in des Handwerks

### **Fachkompetenzen:**

- Ausgeprägtes technisches Verständnis
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten, einschließlich der Fähigkeit, effektiv vor Kunden und Partnern zu präsentieren
- Unternehmerisches Denken und Innovationsgeist gepaart mit einer hands-on Mentalität
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### **Methodenkompetenzen:**

- Strukturierte Arbeitsweise, sehr gutes Zeit- und Selbstmanagement
- Professioneller und höflicher Umgang mit Kunden ist selbstverständlich

Appetit auf den Job bekommen? Dann melde dich einfach und ich sage dir genauer, um was es wo bei wem geht.

**So läuft's ab:** Als deine Talent-Partnerin begleite ich dich und unseren Auftraggeber im gesamten Recruiting-Prozess. Nach Eingang deiner Bewerbungsunterlagen, erfolgt ein Gespräch mit mir per Video-Call, in dem ich dich gerne näher kennenlernen will und zugleich dir die Möglichkeit biete, mehr über das Stellenprofil, das Kundenunternehmen und die weiteren Konditionen zu erfahren.

Nur wenn dein eigenes Profil mit den Kundenanforderungen zusammenpasst und das Stellenpaket dich weiterhin anspricht, arrangiere ich zeitnah für dich ein persönliches Treffen beim Auftraggeber vor Ort. Wenn dann alles für beide Seiten prima verläuft und nebst den Konditionen auch die Chemie zwischen euch stimmt, kannst du dein Arbeitsvertrag mit deinem/er neuen Arbeitgeber:in direkt abschließen.

### **Über mich:**

Ich bin Arzu Aydin, Geschäftsinhaberin der aXsu Talent Partnerin. Personalmanagement ist meine Leidenschaft, die langjährige Praxiserfahrung meine Stärke. Seit über 15 Jahren betreue ich erfolgreich einen breiten Kundenkreis aus Wirtschaft, Industrie und Handel im Bereich Headhunting | Personalvermittlung. Mit meinen Auftraggebern verbindet mich eine langjährige, enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ruf mich einfach an, schreibe eine E-Mail oder übermittle mir direkt deine Bewerbungsunterlagen auf unsere Homepage. Ich freue mich darauf, mit dir ins Gespräch zu kommen und versichere dir selbstverständlich Diskretion sowie vertraulichen Kontakt.

Arzu Aydin -Geschäftsinhaberin

### **P.S.:**

„Sie“ oder „Du“? Ich finde das Du persönlicher und mag es, rede Sie aber gerne auch mit Sie an - deine/Ihre Wahl.