https://extempo.de/httpsextempodeaktuelle-top-jobs/regional-sales-manager-dach-1888/

Regional Sales Manager DACH (alle Menschen)



Extempo

Vollzeit

17.09.26

78727, Oberndorf am Neckar, Kreis Rottweil, Baden-Württemberg

Kontakt
Extempo
Herr Hans-Jörg Eberhardt
Schulstr. 7
72359 Dotternhausen
Mobil: +49 177 2713889
jobs@extempo.de

Du willst Märkte entwickeln statt nur Kunden verwalten?

Kostenlose Direktvermittlung in eine unbefristete Festanstellung!

Die Firma, für die wir dich suchen, ist ein international erfolgreicher Hersteller von Befestigungslösungen und Beleuchtungssystemen für industrielle Anwendungen. Entwickelt werden hochwertige Lösungen für Maschinen, Fahrzeuge und Anlagen, die weltweit bis hin zum Panamakanal im Einsatz sind. Dabei verbindet das Unternehmen jahrzehntelange Erfahrung mit eigener Entwicklung und moderner Fertigung.

Kurz und knapp – darum lohnt sich die Stelle für dich:

- Eigenverantwortung für die Entwicklung des DACH Marktes mit viel Gestaltungsspielraum
- Aktiver Aufbau von Neukunden und Key Accounts statt reiner Bestandskundenbetreuung
- Direkter Austausch mit der Geschäftsführung und kurze Wege für schnelle Entscheidungen

Deine Aufgaben

- Strategische und operative Weiterentwicklung des Vertriebsgebiets DACH
- Gewinnung neuer Geschäftspartner und Erschließung zusätzlicher Absatzpotenziale
- Ausbau strategisch wichtiger Kundenverbindungen und Key Accounts
- Überwachung von Umsatz, Auftragseingang und Marge sowie Erstellung belastbarer Forecasts
- Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen mit Fokus auf zusätzliches Geschäft
- Bewertung von Kundenpotenzialen und Ableitung passender Vertriebsmaßnahmen
- Steuerung laufender Angebote, Projekte und Verkaufschancen bis zum Abschluss
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen und Verhandlungen
- Analyse von Markt, Wettbewerb und neuen Geschäftsmöglichkeiten
- Enge Abstimmung mit Vertrieb, Technik, Produktmanagement, Einkauf und Produktion sowie regelmäßiger Austausch mit der Geschäftsführung

Das bringst du mit

- Mehrjährige Vertriebserfahrung mit erklärungsbedürftigen Industrieprodukten im B2B-Umfeld
- Ausgeprägte Abschlussorientierung, unternehmerisches Denken und ein gutes Gespür für Geschäftspotenziale
- Erfahrung im Aufbau und in der Entwicklung von Key Accounts sowie im projektorientierten Vertrieb
- Technisches Verständnis sowie überzeugende Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Gutes kaufmännisches Verständnis sowie Sicherheit in Vertriebsplanung und Forecasting
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Sicheres Auftreten im Kundenkontakt und hohe Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region
- Technisches oder kaufmännisches Studium beziehungsweise eine vergleichbare Qualifikation
- Souveräner Umgang mit ERP-Systemen und digitalen Vertriebstools

Dir wird geboten

- 30 Tage Urlaub bei einer Vollzeitstelle
- Leistungsorientierte Vergütung mit transparenten und nachvollziehbaren Kriterien
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld nach betrieblicher Regelung
- Betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss
- Vermögenswirksame Leistungen nach betrieblicher Regelung
- Gute Chancen zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Verantwortungsvolle Tätigkeiten mit langfristiger Perspektive
- Intensive Einarbeitung durch einen individuellen und praxisorientierten Einarbeitungsplan
- Attraktives Arbeitsumfeld in einem stetig wachsenden, international erfolgreich tätigen Familienunternehmen
- Offene Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen
- Spannende internationale Projekte
- Kita-Zuschuss für nicht schulpflichtige Kinder nach den steuerlichen Voraussetzungen
- Business Bike Leasing
- Bezahlter Sonderurlaub am Geburtstag
- Freiwillige gesundheitsfördernde Zusatzleistungen nach betrieblicher Regelung
- Erholungsbeihilfe nach betrieblicher Regelung
- Bereitstellung erforderlicher Arbeitskleidung und persönlicher Schutzausrüstung
- Zuschüsse zum Kantinenessen nach betrieblicher Regelung

So bewirbst du dich

Du hast Fragen? Hans-Jörg Eberhardt ist direkt für dich erreichbar:

Telefon: 0177 2713889

WhatsApp: +49 7427 4660164

Bewerbung per Mail an: jobs@extempo.de

Kurzbewerbung reicht (Name, Kontakt, Lebenslauf)

Doch nicht der passende Job?

Auf unserer Homepage findest du noch mehr: www.extempo.de/aktuelle-top-jobs/

Wir freuen uns auf dich!