



<https://extempo.de/httpsextempodeaktuelle-top-jobs/sales-manager-dach-technischer-vertrieb-1882/>

Sales Manager DACH – Technischer Vertrieb (alle Menschen)



Extempo

Vollzeit

14.08.26

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

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.

Kontakt

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

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 Verantwortung für die Weiterentwicklung des Vertriebsgebiets DACH
- Gewinnung neuer Geschäftspartner und Erschließung zusätzlicher Absatzchancen
- Strategischer Ausbau wichtiger Kundenverbindungen und Key Accounts
- Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen mit Blick auf zusätzliches Geschäft
- Vorbereitung und Führung von Kundenterminen, Präsentationen und Verhandlungen
- Bewertung von Kundenpotenzialen und Ableitung geeigneter Vertriebsaktivitäten
- Steuerung offener Angebote, Projekte und Verkaufschancen bis zur Entscheidung
- Verfolgung von Umsatz, Auftragseingang und Marge sowie Erstellung belastbarer Forecasts
- Analyse von Markt, Wettbewerb und möglichen neuen Geschäftsfeldern
- Abstimmung mit den internen Bereichen Vertrieb, Technik, Produktmanagement, Einkauf und Produktion sowie regelmäßiger Austausch mit der Geschäftsführung

Das bringst du mit

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

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!