



## Das Unternehmen

Unser Kunde, ein Konzern mit Hauptsitz im Raum Regensburg, plant, entwickelt und fertigt Maschinen und komplette Anlagen für die Bereiche Prozess-, Abfüll- und Verpackungstechnik.

Informationstechnologie, Fabrikplanung sowie zahlreiche Produkte seiner Tochtergesellschaften, wie beispielsweise Intralogistik und Ventilproduktion, ergänzen das Produktportfolio.

Kunden sind Wein-, Sekt- und Spirituosenhersteller, aber auch die Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie die chemische, pharmazeutische und kosmetische Industrie. Im Geschäftsjahr 2016 wurde von rund 14.500 Mitarbeitern ein Umsatz von annähernd 3,4 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Als Spezialist für komplette Fabrikanlagen kommt bei unserem Kunden der Digitalisierung der Geschäftsprozesse entlang der Wertschöpfungskette eine eminent wichtige Funktion zu.

Für den Hauptsitz suchen wir daher zur Verstärkung des Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine vertriebsstarke und menschlich überzeugende Persönlichkeit als

## **Sales Manager / Consultant m/w** **Produktvertrieb Digitalisierung; Industrie 4.0**

### Die Aufgaben

Konzeption sowie Umsetzung zukunftsweisender neuer Kommunikationskonzepte zur Neukundengewinnung auf Basis von Digitalisierung

Nachhaltige eigenständige Akquise von neuen Projekten und Kundenbereichen

Aufbau und Intensivierung der Geschäftsbeziehung zu den Entscheidern in allen Managementebenen, Türöffner und Verantwortung bis zum Vertragsabschluss

Erstellen von System-Lösungskonzepten; Marktbearbeitung

Technische und kommerzielle Klärung der Anfrage mit Beschaffung aller zur Angebotserstellung notwendigen Daten und Fakten, in Abstimmung mit dem jeweiligen Regional-, Key-Account-, Gebiets- oder Projektleiter

Regelmäßige Information und Beratung der Kunden über die Produkte

Verantwortung für das wirtschaftliche Auftragsergebnis

Erfolgskontrolle und selbständige Optimierung; Umsatzverantwortung

Verantwortung und Betreuung eines interessanten Aufgabengebietes sowie eines hochinnovativen Portfolios mit großem Entwicklungspotential



## Das Anforderungsprofil

Sie haben idealerweise ein Studium (Uni, TH, FH, BA) im Bereich Informatik, Ingenieurwesen oder Betriebswirtschaftslehre absolviert

Sie haben einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von anspruchsvollen Software-Lösungen, verbunden mit hoher Sales Orientierung und somit nachweisbare Erfolge in der Generierung von Neugeschäft

Sie besitzen eine hohe Affinität zu digitalen Themen und innovativen Software-Lösungen sowie ein tiefgreifendes Verständnis für die Umsetzung von MES-Strategien sowie deren Prozesse

Sie zeichnet Kontaktfreude sowie eine selbstmotivierende Arbeitsweise aus; gepaart mit einer ergebnis- und erfolgsorientierten Einstellung

Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, können auf allen Ebenen sicher und gut (auch in Englisch) kommunizieren und verhandeln

Sie sind organisationsstark, kommunikativ, kreativ, flexibel, belastbar sowie engagiert, haben Spaß an einem sich ändernden Umfeld und wechselnden Herausforderungen

Teamorientiertes Arbeiten (mit Vertriebskollegen und Projektleitung), eine zielorientierte, strukturierte und analytische Arbeitsweise sind ebenso Merkmale Ihrer Persönlichkeit wie kunden- und lösungsorientiertes Denken, Eigeninitiative, Innovationsfähigkeit

Gute MS-Office Kenntnisse bringen Sie ebenso mit wie methodische Fähigkeiten und einen ausgeprägte Reisefreudigkeit

## Das Angebot

Wir bieten Ihnen eine eigenverantwortliche Stelle in einem motivierten Team, flache Hierarchien sowie entsprechende Entwicklungsmöglichkeiten

Sie erhalten ein der Position entsprechendes Festgehalt und einen Firmenwagen. Sie berichten direkt an den Head of Sales Digitalisierung & Logistics

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV, Einkommensvorstellung, Verfügbarkeit) an [jobs@webrecruit.de](mailto:jobs@webrecruit.de)

Herr Mauer steht Ihnen gerne vorab für Fragen zur Verfügung; Vertraulichkeit und Diskretion werden selbstverständlich zugesichert

Rufen Sie an oder senden Sie eine Mail. Wir freuen uns auf das Kennenlernen.

**WEBrecruit Executive Search** | Hans-Sachs-Str. 24 | D-85521 Ottobrunn / München  
T: +49 89 600 86 166 | M: +49 179 123 91 33 | [www.webrecruit.de](http://www.webrecruit.de)