



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 die Nahrungs- und Genussmittelindustrie (v.a. Getränke) sowie die chemische, pharmazeutische und kosmetische Industrie. Im Geschäftsjahr 2018 wurde von rund 16.600 Mitarbeitern ein Umsatz von annähernd 3,85 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Als Spezialist für komplette Fabrikanlagen kommt dem Bereich Digitalisierung der Fabrik (Industrial Internet of Things, Industrie 4.0) eine stetig steigende Bedeutung zu.

Für den Hauptsitz oder in der Region suchen wir daher zur Verstärkung des Teams im Bereich Sales Logistic & Digitalisation zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine fachlich versierte und menschlich überzeugende Persönlichkeit als

Sales Manager Digitalisation m/w/d **Software für IIoT, Industrie 4.0, Smart Factory** **Region Frankreich, Belgien, Nordafrika**

Die Aufgaben

Verantwortlich für Vertrieb, Geschäftsentwicklung und Strategien von Produkten der Digitalisierung

Selbständige Kundenakquise und Betreuung in Zusammenarbeit mit den lokalen Niederlassungen oder Repräsentanten

Führen und Steuern von Verkaufsverhandlungen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss

Technische und kommerzielle Betreuung der Anfragen sowie Vermittlung aller relevanten Daten für die Angebotserstellung

Zusammenarbeit mit den jeweiligen Regional-, Key Account-, Area- sowie Projektmanagern

Regelmäßige Kundenbetreuung und Übermittlung von Produktinformationen

Umsatzverantwortung



Das Anforderungsprofil

Sie haben idealerweise ein Studium (Uni, TH, FH, BA) im Bereich Ingenieurwesen (Schwerpunkt IT), Informatik, Betriebswirtschaftslehre (IT) etc. absolviert

Sie haben umfassende und relevante Berufserfahrung im Vertrieb von anspruchsvollen Softwarelösungen, idealerweise in der Getränke- und Nahrungsmittelindustrie

Sie bringen exzellente Französischkenntnisse (gerne Muttersprache), sehr gute Englischkenntnisse mit. Deutschkenntnisse sind wünschenswert

Aufgrund des Vertriebsgebietes ist eine hohe Reisebereitschaft erforderlich

Sie zeichnet Kontaktfreude sowie eine selbstmotivierende Arbeitsweise aus, gepaart mit einer ziel- und erfolgsorientierten Einstellung

Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, können auf allen Ebenen sicher und gut kommunizieren

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

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

MS-Office sowie gerne SAP Kenntnisse bringen Sie ebenso mit wie methodische Fähigkeiten

Das Angebot

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

Sie erhalten ein der Position entsprechendes Gehalt zzgl. Firmenwagen. Sie berichten direkt an den Head of Sales Logistic and Digitalisation

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV, Einkommensvorstellung, Verfügbarkeit) an 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