



## Das Unternehmen

Unser Kunde, ein Konzern mit Hauptsitz in Süddeutschland, 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 2020 wurde von rund 16.500 Mitarbeitern ein Umsatz von annähernd 3,3 Milliarden Euro erwirtschaftet

Als Spezialist für komplette Fabrikanlagen ist die Erweiterung des Produktportfolios wie beispielsweise um Kühltürme von immenser Bedeutung

Für die Niederlassung im Raum Flensburg oder bundesweit suchen wir daher zur Verstärkung des Teams im Bereich Sales zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine fachlich versierte und menschlich überzeugende Persönlichkeit als

## **Senior Sales Manager m/w/d** **Kühltürme - weltweiter Einsatz**

### Die Aufgaben

Verantwortlich für Vertrieb von Kühltürmen; Auf- und Ausbau sowie Entwicklung des Geschäftsfeldes, Erschließung neuer Vertriebsmärkte weltweit und Aufbau eines modernen Vertriebsprozesses

Eigenverantwortliches Erarbeiten von strategischen Vertriebsmaßnahmen zur Umsatzsteigerung sowie Aufbau einer schlagkräftigen Organisation für den Vertrieb  
Analyse des Kundenstammes, Erstellen von aussagefähigen Angeboten, Entwicklung individueller Verkaufsstrategien und Sicherstellen der Verkaufsziele

Prüfen der technischen Spezifikationen unter Berücksichtigung aller relevanten technischen Aspekte und Schnittstellen

Vorbereitung und Durchführung von Kundenverhandlungen über Kühltürme, Kühlanlagen-Teilanlagen und Basisprojekte unter Einbeziehung technischer und kaufmännischer Aspekte

Fokussierung auf Kundenanfragen und Pflege von Kundenbeziehungen

Vertriebstätigkeiten auch über Online-Tools und internetgestützte Marketinginstrumente

## Das Anforderungsprofil

Sie haben idealerweise ein Studium (Uni, TH, FH, BA) im Bereich Ingenieurwesen mit Schwerpunkt Mechatronik, Elektrotechnik, Automatisierungstechnik, Verfahrenstechnik oder Maschinenbau etc. absolviert

Sie haben umfassende und relevante Berufserfahrung im Vertrieb von anspruchsvollen Produkten idealerweise in den Bereichen Getränke- und Nahrungsmittelindustrie, Chemie, Pharma, Gebäude

Gute Verfahrenskennntnisse, insbesondere von Kühlprozessen und Kühlanlagen

Sie bringen sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse ebenso mit wie eine hohe Reisebereitschaft

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

Gängige SEO-Tools, Tracking Tools sind Ihnen vertraut, SAP und Excel Kenntnisse gegeben

## 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 Werksleiter

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.