

Das Unternehmen ist ein großes deutsches mittelständisches Unternehmen, das Technologie- und Weltmarktführer in seinem Bereich ist. Mit einem Umsatz oberhalb 1 Mrd. Euro und seinen weltweit 6.400 Mitarbeitern ist das Unternehmen sehr erfolgreich. Ein starker Wachstumskurs wird flankiert von der langfristigen strategischen Ausrichtung durch die Inhaberfamilien. Das Unternehmen entwickelt und produziert Verpackungslösungen für international tätige Konzerne der Lebensmittel-, Pharma- und Konsumgüterindustrie. Abgedeckt wird dabei die komplette Funktionalität von der Primärverpackung einschließlich Zuführungen für ausgewählte Produkte bis zur Palettierung.

// Zur weiteren Verstärkung suchen wir einen

VERTRIEBSINGENIEUR (M/W/D) IM AUSSENDIENST VERPACKUNGSANLAGEN

// Das Unternehmen verfolgt eine Strategie des Wachstums durch die Erschließung neuer Segmente. In dieser Position ist die Entwicklung segmentspezifischer Wachstumsstrategien und deren Umsetzung durch entsprechende aktive Marktbearbeitung ein wichtiger Teil der Aufgabe.

Neben der Bearbeitung des Kerngeschäfts in der Verpackung von medizinischen und Industrie- bzw. Konsumartikeln soll der Positionsinhaber vor allem den Bekanntheitsgrad im Bereich „Pharma“ in seiner Region (Mittel- und Norddeutschland) verbessern und diesen Markt fokussiert ausbauen. Der Positionsinhaber agiert dabei in einem Umfeld ungenutzter Chancen und kann auf eine Vielzahl qualifizierter Leads im unternehmensinternen CRM-System zugreifen.

Ausgehend von der Analyse des Kundenbedarfs sorgt der Positionsinhaber unternehmensintern dafür, dass eine solide Angebotslösung ausgearbeitet, diskutiert und abgestimmt wird.

Folgende Stichpunkte umreißen die Verantwortung:

- // Verkauf des kompletten erklärungsbedürftigen Produktspektrums im Direktvertrieb
- // Eigenverantwortliche Erfassung der Kundenanforderungen und technischen Parameter für die Angebotserstellung
- // Akquise von Neu- und Wettbewerbskunden
- // Auf- und Ausbau neuer Anwendungsgebiete
- // Kundenberatung und -betreuung hinsichtlich des Produkt- und Leistungsportfolios der Maschinen, einschließlich Nachrüstungen von bestehenden Anlagen
- // Abstimmung der Aktivitäten mit den relevanten Bereichen des Innendienstes und der Vertriebsunterstützung

Der Positionsinhaber berichtet an den Verkaufsleiter des Bereiches.

// Der Positionsinhaber sollte einige Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb ähnlicher erklärungsbedürftiger Produkte, idealerweise in der Verpackungsbranche, gesammelt haben. Dabei sind Kenntnisse in der Automatisierung (Robotik) wichtig. Zur Validierung und anderen Standards in der Medizin-/Pharmaindustrie sollten praktische Erfahrungen vorhanden sein. Für diese Position ist ein Ingenieurstudium, idealerweise mit Schwerpunkt im Maschinenbau oder Elektrotechnik oder eine Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker mit langjähriger Berufserfahrung erforderlich.

Bitte fühlen Sie sich angesprochen, wenn Sie sich als Vertriebspersönlichkeit mit strategischem Blick und einer selbständigen und strukturierten Arbeitsweise sehen. Der Einsatz erfolgt vom Homeoffice aus und beinhaltet wöchentlich mehrtägige Dienstreisen im Vertriebsgebiet. Ein Wohnsitz im Raum Hannover – Bielefeld – Kassel wäre ideal für die schnelle Erreichbarkeit des Vertriebsgebietes.

// Wenn Sie an dieser sehr verantwortungsvollen und facettenreichen Position interessiert sind, steht Ihnen unsere Beraterin Barbara Schmid für einen ersten Kontakt unter der Mobilnummer 0162 2343297 zur Verfügung. Absolute Diskretion ist für uns oberster Grundsatz.

// Auf jeden Fall freuen wir uns über Ihre Unterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Angabe des Gehaltswunsches/Eintrittstermins). Schicken Sie diese bitte unter Angabe der Kennziffer 3000-597 an b.schmid@bt-personalberatung.de.