



LET ME BE YOUR

MANAGER!

Für unseren Hauptsitz in 97990 Weikersheim haben wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt folgende Stelle zu besetzen:

AREA SALES MANAGER DACH (M/W/D)

career@bdtronic.de
www.bdtronic.de/karriere

bdtronic 



WAS WIR BIETEN.



International wachsendes Unternehmen

Internationale Kunden und Kollegen, sowie Gesellschaften im Ausland



Deine Ideen sind gefragt

Wir ermöglichen aktives Einbringen und übertragen gerne Verantwortung



Moderne Unternehmenskultur

Moderne Technik, flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege



Sehr gutes Betriebsklima

Wir haben Spaß am gemeinsamen Anpacken von spannenden Projekten



Work, Life, Balance

30 Tage Urlaub, Gleitzeit mit Kernarbeitszeit, keine Schichtarbeit, Überstundenausgleich und div. Freizeitangebote



Weiterbildungsmöglichkeiten

Wir wollen nicht nur fordern, sondern auch fördern. Alles kann, nichts muss



WAS WIR SUCHEN.



Qualifikation

Abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation



Berufserfahrung

Umfangreiche Vertriebserfahrung im Maschinen- und Anlagenbau und/oder von Investitionsgütern vorzugsweise aus dem automotive Umfeld



Fachliche Kenntnisse

Gutes technisches Verständnis, Fähigkeit zur Simplifizierung und Erklärung komplexer technischer Zusammenhänge



Sprachkenntnisse

Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse aufgrund unserer internationalen Ausrichtung



Zusatzanforderungen

Vertriebsgen und hohe Kundenorientierung, hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit, akquisestarker + aktiver Netzwerker



Soft-Skills

Professionelles Auftreten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke, hervorragende Argumentationstechnik, hohe Eigenmotivation, Ergebnisorientierung und Leidenschaft für den Vertrieb



WAS DICH ERWARTET.

- **Verantwortlich für die Erreichung der Umsatzziele im Vertriebsgebiet DACH**
- **Aktive Neukundengewinnung und ständige Erweiterung des Geschäftsfeldes**
- **Technische Beratung des Kunden und kommerzielle Verantwortung**
- **Entwicklung von kundenspezifisch angepassten Verkaufsstrategien**
- **Kontinuierliche Verfolgung von Neuerungen und Markttrends sowie aktuellen Entwicklungen am Markt u.a. via Social Media**
- **Gewinnendes internes Schnittstellenmanagement**
- **Administrative Aufgaben (z.B. Forecast, Managementberichte, Pflege des CRM)**