



ENGFER CONSULTING

PERSONALBERATUNG

Regionalvertriebsleiter (w/m/d) für die Region Ostdeutschland

Unser Mandant ist die Tochter eines traditionsreichen europäischen Industrieunternehmens und bietet hochwertige Systemlösungen im B2B Umfeld an. Der deutsche Standort umfasst die Business Units Engineering und Sales besteht aus 60 Kolleginnen und Kollegen. Ihr potenzieller neuer Arbeitgeber besticht durch eine sehr gepflegte Unternehmenskultur, die geprägt wird von Wertschätzung, Vertrauen und sozialem Miteinander. Werden Sie Teil einer Erfolgsgeschichte und bereichern Sie die Sales Einheit mit Ihrer Persönlichkeit.

Benefits

- Langfristige Aufgabe in wertegebundenen Unternehmen
- Verantwortung für ein klar definiertes und begrenztes Gebiet mit Schwerpunkt Sachsen und Thüringen
- 30 Tage Urlaub
- Dienstwagen der gehobenen Mittelklasse auch zur privaten Nutzung

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Ausbau der Geschäftsbeziehungen in der Industrie und Großhandel-Branche für die Region Ostdeutschland
- Neukundenidentifikation und -akquisition sowie die Teilnahme an regionalen und nationalen Messen
- Pflege und Weiterentwicklung von langfristigen, partnerschaftlichen Kundenbeziehungen
- Erstellung einer strategischen Bezirksplanung und Abstimmung der Zielkunden
- Verfassen von Besuchsberichten und Angebotsverfolgung
- Planung und Durchführung gemeinsamer Kundenbesuche mit der Vertriebsleitung und der Geschäftsführung
- Markteinführungen von Produktneuheiten und Durchführung von Produktpräsentationen inklusive Videopräsentationen
- Identifikation von Markttrends und Benchmark der Mitbewerberaktivitäten
- Mitwirkung und Unterstützung bei der Produktfindung und -optimierung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Elektrotechnikstudium oder Ausbildung zum Elektroniker oder Meister Elektronik (m/w/d)
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb
- Expertenwissen in der deutschen Maschinen - & Anlagenbranche
- Breite Expertise in der E-Mobilität
- Nachhaltige und intensive Betreuung Ihrer Key Accounts ist für Sie Daily Business
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten, Sie haben Standing und sind dabei ein kundenorientierter Verhandlungspartner
- Die Fähigkeit autark zu arbeiten und Ihren Geschäftsbereich eigenverantwortlich zu betreuen
- Organisationsgeschick rundet Ihr Profil ab, Sie planen Ihre Aktivitäten selbst