

// Positionsbeschreibung

Vertriebsingenieur (m/w) im Außendienst Verpackungsanlagen

// Das Unternehmen

ist ein deutsches großes mittelständisches Unternehmen, das Technologie- und Weltmarktführer in seinem Bereich ist. Mit rund 1 Mrd. € Umsatz und seinen weltweit über 5.000 Mitarbeitern ist der mittelständische Konzern sehr erfolgreich. Ein starker Wachstumskurs wird flankiert von der langfristigen strategischen Ausrichtung durch Inhaberfamilien.

Das Unternehmen entwickelt und produziert Verpackungsmaschinen und -anlagen für national- und international tätige Konzerne und Unternehmen der Lebensmittel-, Pharma- und Konsumgüterindustrie.

// Die Position

ist in der deutschen Vertriebs- und Servicegesellschaft des mittelständischen Konzerns im Bereich Vertrieb angesiedelt mit der Verantwortung für die Region Mittel- und Norddeutschland und Kunden im Bereich Medizinartikel, Pharma und Konsumgüter.

Das Unternehmen verfolgt eine Strategie des Wachstums durch die Erschließung neuer Segmente sowie die intensive Bearbeitung des aktiven Kundenstamms. 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 (Medizinartikel und Konsumgüter) soll der Positionsinhaber vor allem den Bekanntheitsgrad im Bereich „Pharma“ in seinem Vertriebsgebiet steigern und diesen Markt fokussiert ausbauen. Der Positionsinhaber agiert dabei in einem Umfeld ungenutzter Chancen. Außerdem kann er auf eine Vielzahl qualifizierter Leads im unternehmensinternen CRM System zugreifen.

Ausgehend von der Analyse der Bedarfe der Kunden sorgt der Positionsinhaber unternehmensintern dafür, dass eine solide Angebotslösung ausgearbeitet, diskutiert und abgestimmt wird. Hierbei wird er vom Vertriebsinnendienst unterstützt.

Folgende Stichpunkte umreißen die Verantwortung:

- Akquise von neuen Projekten bei Bestandskunden im Bereich Medizinartikel, technische Produkte und Pharma
- Gewinnung von Neukunden im genannten Bereich
- Eigenverantwortliche Erfassung der Kundenanforderungen und technischen Parameter für die Angebotserstellung
- Auf- und Ausbau neuer Anwendungsgebiete
- Kundenberatung und -betreuung hinsichtlich des Produkt- und Leistungsportfolios der Maschinen
- Projektverfolgung bis zum erfolgreichen Verkaufsabschluss

Der Positionsinhaber berichtet an den Vertriebsleiter des Bereiches.

// Unsere Erwartung

Um die Aufgaben erfolgreich bewältigen zu können, sollte der Positionsinhaber einige Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb ähnlicher erklärungsbedürftiger Produkte gesammelt haben. Daneben ist auch ein alternativer bisheriger Berufsweg denkbar, z. B. als Projektmanager in einem Pharmabetrieb mit der Verantwortung für die technische Ausrüstung in der Produktion.

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. Englischkenntnisse sind wünschenswert.

Der Einsatz erfolgt vom Home Office aus und beinhaltet wöchentlich Dienstreisen im Vertriebsgebiet. Ein Wohnsitz in Nord- oder Mitteldeutschland wäre somit ideal. Das Dienstfahrzeug kann auch privat genutzt werden.

// Kontakt

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 3000-277 an b.schmid@bt-personalberatung.de.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einem der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner, Principal und Senior Consultant gearbeitet.