

Area Sales Manager / Technischer Vertrieb (m/w/d) – Region Bayern, Home-Office oder Hybrid, Top-Hersteller von Sensoren

» **Unser Klient** ist SIKA – Dr. Siebert & Kühn (www.sika.net), ein expandierender Hidden Champion mit innovativen Produkten, einer Kultur von gelebter Kollegialität sowie echten Macherinnen und Macher, die mit Leidenschaft an cleveren Lösungen und zufriedenen Kunden arbeiten. Und das seit über 120 Jahren.

Mit ca. 350 Beschäftigten, eigener Entwicklung und einer Exportquote von 65% gehört unser Klient weltweit zu den führenden Herstellern von Serienkomponenten / Sensoren der Messtechnik für Durchfluss, Temperatur und Druck. Mit seinen Lösungen ist er in traditionellen Märkten wie dem Maschinen- und Gerätebau, als auch in den Wachstumsmärkten Heiz- und Klimatechnik sowie regenerativen Energien sehr breit und zukunftssicher aufgestellt. Für das gut entwickelte sowie noch potentialreiche Verkaufsgebiet Bayern bieten wir im Rahmen einer Nachfolge den technischen Vertrieb im Außendienst, das wichtigste Bindeglied zwischen den Kunden und SIKA.

» Aufgaben

- Sie verantworten das attraktive Verkaufsgebiet Bayern mit top Lösungen eines top Hidden-Champions.
- Sie präsentieren hochwertige, sehr kundenindividuelle Produkte und Serviceleistungen, um unsere Kunden zu begeistern. Dabei sprechen Sie überwiegend mit der Entwicklung und Fertigung, weniger mit dem Einkauf.
- Ihre vielen Kollegen vom SIKA-Innendienst und anderen Fachabteilungen unterstützen Sie dabei kompetent und aktiv beim Marketing, mit technischer Expertise (bis hin zu Entwicklung) sowie im Verlauf der Projekte.

» Ihr Profil

- Sie verfügen über einen technischen Hintergrund – gerne Ingenieur oder Techniker – und haben mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb erklärungswürdiger Produkte, am besten mit OEM-Serienkomponenten.
- Sie interessieren sich für die Anwendung Ihrer Kunden und argumentieren über technische Vorteile.
- Sie haben eine Leidenschaft für den direkten Kundenkontakt, bleiben auch über lange Zeiträume am Ball. Dabei nehmen Sie Ihren Erfolg und den des Projektes gerne selbst in die Hand und sind stark in der Argumentation.
- Sie kommunizieren möglichst auch in Englisch und vertreten unseren Klienten ab und an auch auf Messen.

» Worauf Sie sich freuen können

- Ein gut entwickeltes Verkaufsgebiet mit langjährigen (Serien-) Kunden sowie Potential interessanter Neukunden.
- Sie wohnen in Nordhessen und reisen ca. 2 Tage / Woche in Ihr Gebiet oder Sie wohnen bereits verkehrsgünstig mitten in Bayern.
- Ein neutraler Firmenwagen aus der VW-Gruppe auch zur privaten Nutzung.
- Eine unbefristete Festanstellung (Vollzeit) bei einem tarifgebundenen Unternehmen im Angestelltenverhältnis.
- Ihr Erfolg beeinflusst ihr Gehalt: Fixe und variable Bestandteile ergeben ein attraktives Gehaltspaket.
- Urlaubs- / Weihnachtsgeld, VWL, Betriebliche Altersvorsorge, Bikeleasing und weitere Sozialleistungen.
- Werte des Familienunternehmens – gegenseitiges Vertrauen, Berechenbarkeit, Ehrlichkeit, Geradlinigkeit.

» Kontakt:

Sollten Sie vorab noch Fragen zu der Position haben, können Sie mich gern telefonisch kontaktieren. Ansonsten freue ich mich auf Ihre Bewerbung unter Angabe der **Kennziffer FQ629-CA**

- Kennziffer: FQ629-CA
- CAPERA Gruppe: Standort Kassel – Personalberatung, Frank Quathamer
- Frank Quathamer, Sie erreichen mich auch abends und am Wochenende mobil: 0163 709 19 14

» Jetzt per Online-Formular bewerben



Frank Quathamer
0163 709 19 14

CAPERA » GRUPPE

Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Bielefeld • Hannover • Göttingen
Kassel • Düsseldorf • Karlsruhe • Stuttgart • Baden-Baden