



AREA SALES MANAGER (m/w/d) - DACH oder EUROPA

WIR SUCHEN JE EINEN **AREA SALES MANAGER (m/w/d)** für **DACH** und **EUROPA**

WIR BIETEN

- › Einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit der Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- › 30 Urlaubstage und Vertrauensarbeitszeit
- › Benefits wie Essenszuschuss, kostenloser Kaffee und Obst, Wellpass, BusinessBike, Mitarbeiterrabatte u.v.m.
- › Die BAUER ACADEMY zur persönlichen Weiterentwicklung durch interne/externe Kurse und E-Learnings
- › Eine offene Unternehmenskultur mit schneller Übernahme von Verantwortung
- › Eine spannende Aufgabe mit viel Freiraum zur persönlichen Weiterentwicklung und direktem Zugang zur Geschäftsleitung
- › Ein tolles Team mit vielen schlaun Köpfen, kollegialem Austausch und offener Kommunikation

SPANNENDE AUFGABEN ERWARTEN SIE

- › Sie betreuen unsere OEM-Kunden entweder in der **DACH Region** (Deutschland, Österreich, Schweiz) oder in **EUROPA** mit Schwerpunkt auf Frankreich, Italien, England und Niederlande sowie Nord- und Südeuropa
- › Die Erschließung und Akquisition neuer Kunden, der Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und weiterer Märkte gehören zu Ihren Kernaufgaben
- › Sie erstellen ansprechende Produktpräsentation und beraten kompetent unsere internationalen Kunden
- › Durch Ihr Einbringen von marktorientierten Ideen und Kundenanforderungen wirken Sie maßgeblich auf neue Produkte und Dienstleistungen ein
- › Die überdurchschnittliche Steigerung von Umsatz, Deckungsbeitrag und Neukunden im Verkaufsgebiet sind für Sie Ansporn und Motivation zugleich
- › Für ausgewählte Produkte übernehmen Sie das Produktmanagement

IHR PROFIL

- › Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium mit Schwerpunkt Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder Verfahrenstechnik bzw. vergleichbare Ausbildung
- › Idealerweise bringen Sie drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Industriegütern des Maschinenbaus mit
- › Auf nachweisbare Verkaufserfolge im Industriebereich sind Sie sehr stolz und Sie haben den richtigen Ehrgeiz und Biss für die spannende Vertriebstätigkeit
- › Sehr gute Kommunikations- und Präsentationskenntnisse sowie ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick zeichnen Sie aus, verbunden mit Reisetätigkeit
- › Ein hohes Maß an Selbstständigkeit, Ergebnis-, Erfolgs- und Kundenorientierung beschreibt Sie sehr gut und Sie pflegen einen professionellen sowie seriösen Umgang mit Ansprechpartnern auf allen Ebenen im Verkaufsprozess

FÜHLEN SIE SICH ANGESPROCHEN? DANN FREUEN WIR UNS AUF IHRE BEWERBUNG

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittsdatum zu. Für Rückfragen steht Ihnen Herr Volker Sandfuchs (Shared Service HR bei BAUER KOMPRESSOREN) gerne unter der Telefonnummer: +49 (0) 89 / 780 49 - 257 zur Verfügung.

ROTORCOMP entwickelt, produziert und vertreibt Schraubenverdichter und Komponenten für OEM-Kunden auf der ganzen Welt und ist einer der Marktführer in diesem Segment der Druckluftbranche. ROTORCOMP ist ein Tochterunternehmen der BAUER GROUP, die mit 1.300 Mitarbeitern in 22 Tochtergesellschaften rund 370 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet.