



Reinigungs- und Recycling-Systeme für flüssige Medien: Aktiver Umweltschutz in Produktionsunternehmen

Für die Reinigung und das Recycling industriell eingesetzter Flüssigkeiten nutzen immer mehr Industriekunden die innovativen Geräte, Systeme und Anlagen unseres Auftraggebers. Dadurch können Maschinenstillstandszeiten reduziert, kostenintensive Prozessmedien mehrfach verwendet und die Produktionskreisläufe ökologisch und ökonomisch optimiert werden. Die Marktpotentiale sind groß, das Wachstum hält an und Sie (m/w) sind für die Aufgabe

Vertrieb & Key Account Management Region Süddeutschland

gesucht. Nach Ihrer intensiven Einarbeitung werden Sie das Neu- und das Bestandskundengeschäft forcieren und langfristige Beziehungen aufbauen. Sie eruiieren, wer die jeweils richtigen Ansprechpartner sind, klären, welche Investitionsentscheidungen anstehen und erarbeiten individuelle, technisch und ökonomisch tragfähige Angebote. Sie überzeugen von den Vorteilen einer Zusammenarbeit und schließen für beide Seiten vorteilhafte Verträge ab. Damit festigen Sie den Ruf des Unternehmens als innovativer Lösungsanbieter und Partner für anspruchsvolle Reinigungs- und Recyclingaufgaben in der Industrie. Mit Ihren Kollegen aus der Technik kommunizieren Sie eng, und Sie nehmen Einfluss auf die marktgerechte Entwicklung neuer Produkte. Alles, was Ihrem Erfolg dient, finden Sie vor.

Auf der Basis Ihrer qualifizierten technischen Ausbildung haben Sie bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb komplexer Maschinen, Systeme oder Anlagen an anspruchsvolle Industriekunden. Mit „industrieller Teilereinigung“, „Lackiervorbehandlung“ bzw. „Aufbereitung flüssiger Medien“ sind Sie idealerweise vertraut. Ihr ausgeprägtes Verständnis für Kundenanforderungen erleichtert es Ihnen, abgestimmte Geräte und Systeme anzubieten. Herauszufinden, wer wie angesprochen werden muss, macht Ihnen Freude. Auf Ihre Gesprächspartner stellen Sie sich zuverlässig ein, erkennen, wodurch sie sich überzeugen lassen und richten Ihr vertriebliches Vorgehen daran aus. Die Vertriebsprozesse gestalten Sie so, dass die Ergebnisse für alle Seiten vorteilhaft sind, und das in Sie gesetzte Vertrauen rechtfertigen Sie jederzeit. Als eigenständiger, kommunikationsstarker Vertriebsprofi sind Sie konsequent und gut organisiert, fleißig und motiviert, Sie reisen gerne, planen Ihre Touren sorgfältig und suchen ein Unternehmen, das Ihnen außer-gewöhnliche Perspektiven bietet.

Rufen Sie uns an, oder senden Sie Ihren tabellarischen CV, gerne per E-Mail. Wir beraten Sie in Ihrer Karriereplanung.

Code 0112011

