

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Wallisellen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst für Wärmeübertrager bei Industrie- und Lebensmittelkunden im Raum Süddeutschland / Österreich / Schweiz (DACH-Region) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Kaufmännisch-technischer Vertrieb unserer Services und Produkte im Bereich Wärmeübertrager
- Betreuung von Kunden überwiegend aus den Bereichen der Zucker-, Stärke-, Ethanol-, Biodiesel-, Speiseöl- und Proteinindustrie
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen durch regelmäßige Besuche und Produktpräsentationen ausgehend vom Home Office in Süddeutschland, Österreich oder der Schweiz
- Identifizierung neuer potenzieller Kunden und Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Wärmeübertrager
- Technische Beratung und Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen auf Grundlage der spezifischen Kundenbedürfnisse
- Erarbeitung individueller Angebote, Angebotsverfolgung und Verhandlung
- Nachverfolgung von Leads, einschließlich der Durchführung von Follow-up-Aktivitäten
- Eigenständige Planung, Koordination und Durchführung von Terminen und Maßnahmen zur Erreichung der Vertriebsziele
- Analyse des Marktes und der Wettbewerbslandschaft zur frühzeitigen Erkennung von Trends und Chancen sowie Entwicklung und Umsetzung strategischer Verkaufsziele
- Vertretung unseres Unternehmens auf Fachmessen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Service Team, dem Neuverkauf sowie internationalen Kollegen

Was Sie ausmacht:

- Idealerweise technische Ausbildung oder Studium mit Schwerpunkt Milch-, Lebensmittel- oder Brauereitechnologie, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder Ähnliches
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst erklärungsbedürftiger Produkte in den genannten Bereichen, idealerweise mit bestehendem Kundennetzwerk
- Produktkenntnisse von Wärmeübertragern wünschenswert
- Kenntnisse über Prozesse der Lebensmittelverarbeitung in den relevanten Bereichen von Vorteil
- Sehr hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie Teamfähigkeit und Durchsetzungsvermögen
- Hohes Maß an Eigeninitiative und zielorientierte Arbeitsweise
- Regelmäßige Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes (ca. 3-4 Tage/Woche)
- Affinität für IT-Programme, sicherer Umgang mit MS Office365 und Erfahrung mit CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Offene, mitarbeitendenorientierte Unternehmenskultur, geprägt von Vertrauen, Wertschätzung und Zusammenarbeit
- Auf Nachhaltigkeit basierende Unternehmensmission
- Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung
- Arbeiten vom Home Office aus
- Kostenloser Zugang zu deutschlandweiten Fitnessstudios, Sportkursen und Schwimmbädern über Urban Sports
- Attraktive Fahrradleasing-Angebote über Jobrad
- Möglichkeit zur Anmietung betrieblicher Ferienwohnungen an der Ostsee
- Externe Mitarbeitendenberatung durch das Fürstenberg Institut für berufliche und persönliche Anliegen
- Gezielte Personalentwicklung mit internationalen Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten