



Das Unternehmen

Unser Kunde, ein Konzern mit Hauptsitz im Raum Regensburg, plant, entwickelt und fertigt Maschinen und komplette Anlagen für die Bereiche Prozess-, Abfüll- und Verpackungstechnik.

Informationstechnologie, Fabrikplanung sowie zahlreiche Produkte seiner Tochtergesellschaften, wie beispielsweise Intralogistik und Ventilproduktion, ergänzen das Produktportfolio.

Kunden sind Wein-, Sekt- und Spirituosenhersteller, aber auch die Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie die chemische, pharmazeutische und kosmetische Industrie. Im Geschäftsjahr 2016 wurde von rund 14.500 Mitarbeitern ein Umsatz von annähernd 3,4 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Als Spezialist für komplette Fabrikanlagen kommen bei unserem Kunden der Instandhaltung, dem Ersatzteilwesen und dem Lifecycle Service eminent wichtige Funktionen zu.

Für den Hauptsitz suchen wir daher zur Verstärkung des Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine vertriebsorientierte und menschlich überzeugende Persönlichkeit als

Sales Manager m/w e Business / e Commerce

Die Aufgaben

Hauptansprechpartner für den Bereich e Business / e Commerce innerhalb des Vertriebs; Durchführen von Marketingkampagnen

Initiator von Change-Management-Prozessen zur Weiterentwicklung von e Business weltweit sowie Verantwortung für die Entwicklung des e Business-Vertriebskanals

Treiber für die Kommunikation von marktspezifischen Innovationen für neue Produkte sowie Vermarktungsstrategien; Erstellen von Angeboten und Kundenpräsentationen

Sie sind Ansprechpartner für das Erstellen von Vertragsregelwerken sowie den Aufbau eines Monitoring-Systems (KPI-Entwicklung, Reporting etc.)

Entwicklung von Konzepten für die Vermarktung von kundenorientierten Lösungen und Leitung der Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss in Kooperation mit dem e Business-Fachbereich

Gemeinsames Entwickeln von regionalen sowie marktspezifischen Vertriebsstrategien mit den Ansprechpartnern vor Ort sowie den Tochtergesellschaften für die Sicherstellung der Umsatz- und Margenziele

Eigenständige Potenzialanalyse, Akquise und nachhaltige Betreuung sowie Weiterentwicklung von Kunden



Das Anforderungsprofil

Sie haben idealerweise ein Studium (Uni, TH, FH, BA) technischer / wirtschaftlicher Art im Bereich e Business / e Commerce absolviert

Sie haben einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb (Kenntnisse internationaler Niederlassungsstrukturen sind wünschenswert)

Sie besitzen eine hohe Affinität zu digitalen Themen und innovativen Software-Lösungen sowie ein tiefgreifendes Verständnis für die Umsetzung von e Business-Strategien sowie deren Prozesse

Fundierte Kenntnisse im Aufbau und der Implementierung neuer Vertriebskanäle im B2B- sowie e Business-Umfeld sind ebenso wünschenswert wie vertiefte Kenntnisse im Umgang mit Projektmanagement-Tools

Sie zeichnet Kontaktfreude sowie eine selbstmotivierende Arbeitsweise aus; gepaart mit einer ergebnis- und erfolgsorientierten Einstellung

Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, können auf allen Ebenen sicher und gut (auch in Englisch) kommunizieren und verhandeln

Sie sind organisationsstark, kommunikativ, kreativ, flexibel, belastbar sowie engagiert, haben Spaß an einem sich ändernden Umfeld und wechselnden Herausforderungen

Teamorientiertes Arbeiten (mit Vertrieb und Projektleitung), eine zielorientierte, strukturierte und analytische Arbeitsweise sind ebenso Merkmale Ihrer Persönlichkeit wie kunden- und lösungsorientiertes Denken, Eigeninitiative, Innovationsfähigkeit

Gute MS-Office Kenntnisse bringen Sie ebenso mit wie methodische Fähigkeiten

Das Angebot

Wir bieten Ihnen eine eigenverantwortliche Stelle in einem motivierten Team, flache Hierarchien sowie entsprechende Entwicklungsmöglichkeiten

Sie erhalten ein der Position entsprechendes Festgehalt. Sie berichten direkt an den Head of Sales Global Spare Parts and Service Solutions

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV, Einkommensvorstellung, Verfügbarkeit) an jobs@webrecruit.de

Herr Mauer steht Ihnen gerne vorab für Fragen zur Verfügung; Vertraulichkeit und Diskretion werden selbstverständlich zugesichert

Rufen Sie an oder senden Sie eine Mail. Wir freuen uns auf das Kennenlernen.

WEBrecruit Executive Search | Hans-Sachs-Str. 24 | D-85521 Ottobrunn / München
T: +49 89 600 86 166 | M: +49 179 123 91 33 | www.webrecruit.de