

Company

- International tätiger Hersteller von Präzisions- und Präzisionsnormteilen mit Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen
- Das Unternehmen produziert in Lohnfertigung für nationale und internationale Kunden aus den Bereichen industrielle Großantriebstechnik, Verteidigung, Medizintechnik sowie Automotive und der allgemeinen Industrieproduktion
- Verkauf von kundenindividuellen, lösungsorientierten Prozessen, welche teilweise marktweit einzigartig sind

Sales Manager

Tasks

- Weiterentwicklung des Vertriebs auf nationalen und internationalen Märkten sowie in relevanten Zielbranchen, unter anderem in der Defence- und Medizinbranche
- Ziel ist es nicht nur, Kundenbeziehungen nachhaltig zu sichern und auszubauen, sondern vor allem neue Kunden und Vertriebskanäle zu erschließen
- Mit großem Gestaltungsspielraum identifizieren und erschließen Sie proaktiv neue Verkaufschancen, insbesondere durch systematische Lead-Generierung, strukturierte Kaltakquise und zielgerichtetes Networking
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung bestehender Kunden sowie die Durchführung kundenindividueller Produkt- und Dienstleistungspräsentationen

Requirements

- Abgeschlossenes technisches (Fach-)Hochschulstudium oder eine Techniker Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung im technischen Vertrieb
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld mittelständischer Unternehmen und ein belastbares, branchenrelevantes Netzwerk
- Fundiertes Praxiswissen über komplexe Fertigungsprozesse der Präzisionszersetzung sowie über aktuelle Technologien und Branchentrends
- Ein ausgeprägtes technisches Verständnis, strategisch-unternehmerisches Denken sowie exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Gesucht wird eine bodenständige, souverän auftretende Vertriebspersönlichkeit mit Pragmatismus, Lösungsorientierung und Umsetzungsstärke
- Die Position ist remote ausübbar; regelmäßige Besuche der Unternehmenszentrale sowie eine Reisebereitschaft im In- und Ausland werden vorausgesetzt.

Contact people

Laura Lorscheidt
+49 (0) 221 / 20 50 6-62
laura.lorscheidt@ifp-online.de

Joachim Heinemeyer
+49 (0) 221 / 20 50 6-197

Please send your application documents (CV, references, salary expectations) directly to ifp, quoting the reference number **MA060914**. Of course, ifp will treat your application confidentially. Please feel free to contact us if we can provide you with information in advance.