



Als international agierendes Traditionsunternehmen ist unser Auftraggeber einer der führenden Hersteller von Industrie-Waschanlagen. Das Produktspektrum ist breit gefächert und hochinnovativ. Als logische Konsequenz genießt das Unternehmen einen ausgezeichneten Ruf am Markt. Die Kompetenzen liegen u. a. in der Reinigung von Zügen, Straßenbahnen, LKW's und Automobilen. Neben den wirtschaftlichen Vorteilen für seine Kunden, stellt unser Auftraggeber ebenso ökologische Gesichtspunkte in den Vordergrund, das beweist beispielsweise die Herstellung von Wasser-Rückgewinnungsanlagen.

Um den...

ACCOUNT MANAGER (M/W) INDUSTRIE-WASCHANLAGEN, GROSSRAUM BERLIN

Branche: Maschinenbau
Zielgruppe: Werkstätten, Autohäuser, Tankstellen, Verkehrsbetriebe
Kennwort: Waschanlagen

Gehalt: ab € 70.000,- Jahresbrutto, je nach Erfolg und Qualifikation deutlich mehr möglich

Wir wollen

- eine motivierte und engagierte Vertriebspersönlichkeit mit Erfahrungen im B2B-Vertrieb, idealerweise im Bereich von Werkstätten-Einrichtung, Tankstellenzubehör, Land-/Baumaschinen, Staplern, technischem Spezialbedarf, etc.
- eine abgeschlossene technische Ausbildung (idealweise im Bereich Maschinenbau)
- eine hohe Betreuungsqualität der vielen Bestandskunden, aber auch Freude an der Gewinnung neuer Kunden
- unternehmerisches Denken, Abschlussstärke, Zielorientierung und eine hohe Beratungskompetenz
- Freude im eigenverantwortlichen Vertrieb von technisch anspruchsvollen Lösungen
- hohe kommunikative Fähigkeiten und Überzeugungskraft.

Ihre Aufgaben

- Sie pflegen den laufenden Kontakt zu einer Vielzahl von bestehenden Kunden, generieren regelmäßig Anschluss-Aufträge und entwickeln sich so zum unentbehrlichen Ansprechpartner im Vertriebsgebiet
- Sie akquirieren selbständig laufend neue Kunden, vorwiegend KFZ-Werkstätten, Tankstellen und Autohäuser
- Sie planen kundenindividuelle Lösungen und begleiten Ihre Projekte bis zur erfolgreichen Umsetzung
- Sie schulen Ihre Kunden in Bezug auf die Handhabung der Anlagen und präsentieren laufend

Sie wollen

- vom Home-Office aus eine international angesehene Marke präsentieren
- erstklassige Produkte und Lösungen sowie dazugehörige Finanzierungsmodelle verkaufen
- als kompetenter Ansprechpartner Angebote konfigurieren und kalkulieren sowie Verkaufsabschlüsse realisieren
- die Möglichkeit der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung in einem teamorientierten Umfeld nutzen
- einen neutralen Mittelklasse-Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- ein sehr attraktives Gehaltsmodell mit hohem Fixanteil und zusätzlich einer erfolgsorientierten Komponente.

Weiterentwicklungen und Innovationen

- Sie beobachten kontinuierlich den Markt und identifizieren potentielle Themen und Trends für zukünftige Vertriebs-Aktivitäten.

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Stempfergasse 3, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at