



Unser Auftraggeber ist ein global tätiger Konzern mit eigenen Niederlassungen in über 45 Ländern. Die Unternehmensgruppe beliefert unterschiedliche Industrien weltweit mit einer Vielzahl an Rohstoffen auf chemischer Basis. Die in Wien ansässige Niederlassung bedient mit 2 weiteren Standorten den gesamten CEE/SEE-Raum. Für die wichtige Sparte Food & Nutrition wird primär für den österreichischen Markt eine neue Position geschaffen, die zum Teil auch für die Märkte in Slowenien und Kroatien Verantwortung übernehmen wird. Für diese äußerst spannende Aufgabe suchen wir einen im...

TECHNICAL SALES MANAGER (M/W/D) FOOD & NUTRITION ÖSTERREICH

Branche: Nahrungsmittelindustrie

Zielgruppe: Lebensmittelindustrie

Kennwort: Nahrungsmittel

Gehalt: ab € 60.000,- brutto/Jahr

Wir wollen

- eine fundierte technische Ausbildung im Bereich der Lebensmitteltechnologie oder Chemie (Lehre, HTL, FH, UNI) bzw. vergleichbares aufgebautes Wissen
- ausgezeichnete Deutsch-, aber auch Englischkenntnisse (Konzernsprache Englisch); weitere Sprachen (Slowenisch, Kroatisch) sind von Vorteil
- eine professionelle Verkaufspersönlichkeit mit starkem Beratungsansatz für die langfristige Kundenbetreuung, die gezielte Akquiseakzente am Markt setzt
- einen versierten Beziehungsmanager mit Verhandlungsgeschick auf hohem Level sowohl im Kunden- als auch im laufenden Lieferantenkontakt
- Reisebereitschaft im Verkaufsgebiet (30-50%) mit regelmäßigen Übernachtungen auswärts
- einen Wohnort...

Sie wollen

- in einem renommierten, global tätigen und erfolgreichen Konzern langfristig tätig sein
- in Ihrer Produktparte Bestandskunden in Österreich übernehmen und weiter ausbauen, aber auch durch aktive Neukundengewinnung den Marktanteil nachhaltig und erfolgreich steigern
- den gesamten Verkaufsprozess von der Erstansprache, über die fachliche Beratung und Angebotslegung bis hin zu After-Sales-Aktivitäten operativ verantworten
- von den vielfältigen Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung in einem internationalen Konzern profitieren
- ein attraktives Gehaltspaket mit einem Dienstwagen zur Privatnutzung.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen die Umsatz- und Kundenverantwortung für die gesamte Produktgruppe in den angegebenen Märkten und entwickeln die Kennzahlen langfristig weiter.
- Sie identifizieren laufend neue Verkaufsmöglichkeiten bei Bestands- wie Neukunden und schließen entweder auf Projektbasis oder mit langfristigen Rahmenverträgen Geschäfte ab.
- Sie übernehmen vorrangig Teile des österreichischen Marktes und tasten sich ggf. an Slowenien und Kroatien heran.
- Sie arbeiten intern mit den unterschiedlichen Abteilungen zusammen, erstellen und kalkulieren aber sämtliche Angebote und Rahmenverträge eigenverantwortlich und selbstständig.
- Sie dokumentieren Ihre verkäuferische Tätigkeiten laufend im CRM System...

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



Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Schlögeltgasse 10, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at