



STELLENAUSSCHREIBUNG

Wir suchen ab sofort einen:

SALES MANAGER / KEYACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Ihr Aufgabengebiet:

- Sie sind zuständig für den Vertrieb unseres kompletten Portfolios für das Gebiet Norddeutschland mit angrenzendem europäischen Ausland
- Sie akquirieren neue Projekte für die Bereiche Engineering Karosseriebau, Montagetechnik und Steuerungstechnik/Elektrik
- Sie bauen aktiv den Kundenstamm aus und gewinnen Neukunden
- Sie identifizieren neue Anwendungen und Geschäftsmöglichkeiten um unseren Kunden technologisch anspruchsvolle Automatisierungslösungen anzubieten
- Sie betreiben aktiv Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und erschließen neue Zielmärkte
- Sie bauen sich ein Netzwerk auf und nutzen aktives Marketing und sind für den Kunden in jeder Hinsicht erster Ansprechpartner
- Sie entwickeln die Markt- und Kundenstrategie

Das bringen Sie mit:

Abgeschlossenes technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung

Gutes technisches Verständnis und kundenorientiertes Denken und Handeln, verbunden mit professionellen Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten.

Ausgeprägte Vertriebspersönlichkeit, kommunikativ, dynamisch und teamfreudig

Vertriebserfahrung im Bereich Investitionsgüter, Maschinen- oder Anlagenbau

Kunden- und Aufgabenorientiertheit verbunden mit unternehmerischem Denken

Hohes Maß an Eigenständigkeit und Eigenverantwortung

Gute Englisch-Kenntnisse

Reisebereitschaft sowie Führerschein Klasse B

Das können Sie von uns erwarten:

- Eigenständigkeit
- Eine anspruchsvolle, vielseitige und technisch herausfordernde Tätigkeit
- Kompetente Betreuung und eine faire Vergütung mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen
- Spannende Aufgaben verknüpft mit selbständigem und eigenverantwortlichem Arbeiten
- Angenehme Arbeitsatmosphäre bei flexiblen Arbeitszeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung!

Bitte geben Sie Ihre Gehaltsvorstellung und den möglichen Eintrittstermin bei Ihrer Bewerbung an.

per mail an Bewerbung@hls-group.com

Für Fragen stehe ich Ihnen unter +49 (0)821 7007-1123 zur Verfügung. Ihre Sabine Hanke