

Mit jährlich 3000 neu entwickelten Anwendungen ist unser Mandant ein sehr innovatives und flexibles Unternehmen der Automatisierungstechnik und des Anlagenbaus. Die Firma entwickelt und produziert kundenspezifische Lösungen aus einem eigens entwickelten, pragmatisch-effizienten Profilsystem, deren Anwendungen in erster Linie in den Bereichen Arbeitsplatzeinrichtungen, Fertigungs- und Automatisierungsanlagen, Schutzanlagen, Linearsysteme sowie Fördersysteme und –anlagen zum Einsatz kommen. Das innovative und kombinationsfähige Profilsystem ermöglicht nahezu unbegrenzte Möglichkeiten und innovative, angepasste Problemlösungen für alle noch so spezifischen Verfahren. Das 1987 gegründete mittelständische ostfranzösische Unternehmen mit europäischer Ausrichtung erwirtschaftet mit seinen rund 100 Mitarbeitern einen Umsatz von 20 M€. Innovationen und damit auch Investitionen in R&D, Engineering- und Prüflaboratorien sowie eine professionelle Full-Service-Organisation garantieren die gute Positionierung auf dem europäischen Markt.

Der deutsche Markt wird über eine sehr kleine deutsche Niederlassung bearbeitet und bietet auch weiterhin großes Umsatzpotential für unseren Kunden. Zum weiteren Ausbau des Marktes und der Umsatzentwicklung sucht das Unternehmen eine(-n)

Technischen Gebietsverkaufsleiter (w/m)
Neue Bundesländer oder NRW oder Süddeutschland

Dem Gesamtvertriebsleiter unterstellt, sind Sie in dieser operativen Schlüsselposition in erster Linie für den systematischen Auf- und Ausbau des Vertriebes in Ihrem Gebiet sowie für die technisch-vertriebliche Betreuung und Beratung Ihrer Kunden verantwortlich. Sie sind in der Lage, bei Ihren Kunden Bedürfnisse und Problemstellungen zu erkennen und dazu vor Ort Lösungsansätze zu skizzieren, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen, neue Projekte zu erfassen.

Im Detail umfasst die Aufgabe die Akquise von Projekten sowie deren erfolgreiche Umsetzung. Sie koordinieren und steuern die Erarbeitung der kundenspezifischen Lösungen mit der internen Konstruktionsabteilung, die Angebote, Preiserstellung, Auftragsabwicklung. Sie unterstützen und überwachen alle laufenden Aktivitäten und Projekte. Dabei sind Sie der verantwortliche Dreh- und Angelpunkt zwischen Ihren Kunden, der Niederlassung und des Hauptsitzes in Frankreich. Sie kümmern sich um Ihr Reporting nach Frankreich sowie Markt-, Konkurrenz- und Produktbeobachtung.

Interessante Perspektiven.

Ihr Profil

- Als erfolgreiche(-r) technische(-r) Vertriebsmitarbeiter(-in) haben Sie bereits bewiesen, dass Sie Märkte entwickeln, Kunden- und Marktbedürfnisse erkennen sowie eine langfristige, effiziente und partnerschaftliche Kundenbetreuung aufbauen können;
- Sie bringen Verkaufs- oder auch Konstruktionserfahrungen aus einem sehr ähnlichen technischen Umfeld mit (Automatisierungstechnik, Betriebseinrichtungen, Anlagenbau, Werkzeugmaschinen) und sind in der Lage, mit dem Kunden Lösungsansätze zu erarbeiten und zu skizzieren;
- Wenn möglich kennen Sie CAD-Systeme sowie „Lean Manufacturing“, Kanban, 5s, etc.;
- Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert und können mittelfristige Projekte konkret fördern und koordinieren;
- Sie arbeiten selbständig, organisiert und sind einsatzbereit mit dem notwendigen „Biss“, diese Position erfolgreich auszuüben sowie gesetzte Ziele zu erreichen;
- Als kommunikationsstarke, sozialkompetente und loyale Persönlichkeit arbeiten Sie gerne im Team;
- Mindestens ausbaufähige Kenntnisse der englischen und/oder französischen Sprache wären ein Plus;
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit im Gebiet und nach Ostfrankreich ins Werk.

Die Stelle ist im Homeoffice in Deutschland zu besetzen (idealerweise neue Bundesländer oder auch NRW oder Süddeutschland).

Wenn Sie an dieser Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter Referenz-Nummer **DF ITC**.

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947