

Unser Auftraggeber produziert und vertreibt ein umfangreiches Sortiment von Maschinen und Lösungen im Bereich der Etikettierung und Verpackung. Das von zwei befreundeten Partnern im Jahre 1991 gegründete Unternehmen hat sein Sortiment seit der Entwicklung der ersten Etikettiermaschine vor über 25 Jahren kontinuierlich ausgebaut und diversifiziert. Heute umfasst die Produktpalette u. a. halbautomatische und automatische Etikettierer, komplette Verpackungsstraßen, Füllmaschinen oder Schrauber. Dadurch dass die Positionierung auf Nischenmärkte, in denen die Konkurrenz nicht tätig ist, ausgerichtet wurde, wird ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis gewährleistet. Die Firma ist in 105 Ländern präsent und realisiert mit seinen 110 Mitarbeitern einen Umsatz von circa 13 Mio€ bei etwa 6000 Kunden.

Zur Verstärkung des Vertriebsteams der deutschen Filiale sucht das Unternehmen

**Zwei Gebietsverkaufsleiter(-in) (w/m) – Area Sales Manager und Developer**

- 1) Bayern und Baden Württemberg**
- 2) Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Berlin**

**Ihre Aufgaben:**

Sie sind in erster Line verantwortlich für den Aus- und Aufbau des Vertriebsnetzes und die Gewinnung von Neukunden in Ihrem Gebiet. Dies schließt die Betreuung der bestehenden Kunden sowie insbesondere die Neukundenakquise und den Aufbau neuer Märkte ein.

Nach konkreter Einarbeitung und Schulung sind Sie in der Lage, Bedürfnisse und mittelfristige Projekte zu erkennen, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen und Neugeschäfte abzuschließen, was höchste Priorität hat. Dabei sind Sie der Dreh- und Angelpunkt zwischen Ihren Kunden und dem Hauptwerk in Frankreich, insbesondere auch für die technische Anpassung der angebotenen Produkte. Sie berichten direkt an den Exportleiter.

**Ihr Profil:**

- Sie sind die dynamische, reaktive, unternehmerisch denkende und autonome Vertriebspersönlichkeit, die Lust und Freude an einer herausfordernden, selbständigen, abwechslungsreichen und verantwortungsvollen Aufgabe hat;
- Sie sind Autodidakt oder bringen eine technische oder kaufmännische Ausbildung mit, Sie haben Erfahrungen in der Neukundenakquise und im Verkauf (idealerweise BtoB, eventuell auch BtoC);
- Auf jeden Fall sind Sie eine passionierte, selbstständig arbeitende Vertriebspersönlichkeit mit Biss und Tatkraft für die Neukundenakquise, beziehungsweise bringen die dazu notwendigen Ambitionen mit; als treibende Kraft schöpfen Sie Ihre Motivation aus Herausforderungen, um die gesetzten Ziele zu erreichen;
- Sie sind verhandlungs- und abschlussicher, diplomatisch und haben Durchsetzungskraft;
- Ausbaufähige englische Sprachkenntnisse sind erwünscht, Kenntnisse einer osteuropäischen und/oder der französischen Sprache wären ein Plus, sind aber absolut nicht zwingend;
- Sie arbeiten in Ihrem Home Office im Gebiet und sind für Reisen in Ihrem Gebiet sowie ins Werk nach Südfrankreich mobil.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per eMail unter der Referenz **DF AdM Etiketten** an:

**IMS International Management Services SAS**  
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**  
Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten  
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.