

WILLKOMMEN IM TEAM

Als mittelständisches Unternehmen beschäftigen wir uns mit der Projektierung und Entwicklung von Hard- und Software in der Automobil- und Lebensmittel-industrie. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Entwicklung von optischen Kontrollsystemen und deren Einsatz in der industriellen Fertigung. Wir stehen für Produktivitätssteigerung und Produktsicherheit durch innovative Automatisierungs- und Inspektionstechnologien. Als etabliertes High-Tech-Unternehmen sorgen wir mit unseren Kontroll- und Automatisierungslösungen für ungestörten Materialfluss, Sicherheit in der Leerflaschen- und Gebindeinspektion sowie rationelle Montagelösungen.

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort **Regensburg** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager B2B (m/w/d) in Vollzeit **Anlagen- und Sondermaschinenbau**

Ihr Aufgabengebiet:

- eigenständige Aktivitäts- und Routenplanung am Betriebsitz oder im Home-Office
- Recherche potentieller Abnehmer in den einzelnen Marktsegmenten
- regelmäßige Betreuung des existenten Kundenstamms und Besuch von Interessenten
- kontinuierliche Akquisition von Neukunden und Teilnahme an Fachmessen
- Erstellen kundenspezifischer Angebote unter Berücksichtigung des möglichen Projektpotentials
- Angebotsverfolgung und Vertragsverhandlung bis zum Abschluss
- Verantwortung für Umsatz- und Zielerreichung
- Berichterstattung direkt an die Geschäftsleitung

Ihr Profil:

- vertriebsstarke Persönlichkeit mit technischem Studium oder vergleichbarer Ausbildung/Qualifikation
- Kontaktfreudigkeit und selbstbewusstes Auftreten
- nachweisbare Erfahrungen in der professionellen Akquisition, Beratung und Betreuung von Kunden (vorzugsweise im Sondermaschinenbau)
- gute Kenntnisse in den gängigen Anwendungen des MS Office Pakets
- selbständige, ziel- und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- gutes und belastbares Kontakte-Netzwerk in den oben genannten Branchen
- Reisebereitschaft (innerhalb EU)

Unser Angebot:

- kurze Entscheidungswege zur Umsetzung neuer Ideen
- hohes Maß an Eigenverantwortung und Freiraum für Kreativität
- äußerst angenehmes Betriebsklima in einem innovativen Unternehmen
- neutraler Firmen-Pkw zur Privatnutzung
- unbefristetes Anstellungsverhältnis

Wenn Sie die genannten Anforderungen erfüllen und daran interessiert sind, mit uns erfolgreich in neue Märkte vorzustoßen, dann senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an bewerbung@kssr.de.