

WILLKOMMEN IM TEAM

Als weltweit tätiges Unternehmen mit Spezialisierung in smarter Industriesteuerung und Automatisierung, Intralogistik, Vision Control und Inspektionstechnik bieten wir Soft- und Hardware aus einem Hause. Unsere Automatisierungen sind Individuallösungen direkt auf Kundenanforderungen zugeschnitten. Sie sorgen für Transparenz im Materialfluss, maximale Effektivität in Arbeitsprozessen, hohe Produktsicherheit und optimierten Personaleinsatz – der Schlüssel für Wettbewerbsvorteile auf dem globalen Markt

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

Sales Manager B2B (m/w/d) in Vollzeit

Anlagen- und Sondermaschinenbau / Intralogistik / Inspektionstechnik

Ihr Aufgabengebiet:

- eigenständige Aktivitäts- und Routenplanung am Betriebssitz 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:

- **Work-Life Balance:** flexible Arbeitszeitgestaltung, Regelung zu Mobilarbeit, Gleitzeit- und Wertguthabenkonto
- **Unternehmensstruktur:** kurze Entscheidungswege, flache Hierarchie, Du-Ansprache in allen Ebenen, äußerst angenehmes Betriebsklima, Hands-on Mentalität
- **Weiterentwicklung:** hohes Maß an Eigenverantwortung und Freiraum für Kreativität
- **Sicherheit:** unbefristetes Anstellungsverhältnis
- **Weitere Benefits:** neutraler Firmen-Pkw zur Privatnutzung, Firmenevents, Business-Bike

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.