

Sales Manager & Prozessberater Deutschland (m/w/d) (Vollzeit | Rietberg)

Ihr Aufgabengebiet

- Erschließen neuer Absatzmärkte für die Produkte und Produktgruppen unserer Handelspartner
- Akquise neuer Kunden und Kooperationspartner sowie Erschließung langfristiger Absatzpotentiale
- Beratung unserer Kunden und Interessenten über unterschiedliche Maschinenlösungen, Verfahren und Anwendungstechniken
- Beratung unserer Kunden hinsichtlich der Optimierung der Fertigungsprozesse, Steigerung der Produktivität, Erweiterung des Produktportfolios und Investitionsentscheidungen
- Durchführen von Return on Investment - Berechnungen bei Investitionsplanungen
- Angebotskalkulation in Zusammenarbeit mit dem internen Vertriebsteam
- Ausarbeitung von Angeboten
- Markt- und Wettbewerbsanalyse mit Ableitung entsprechender Handlungsempfehlungen
- Proaktive Pflege der CRM-Daten
- Organisation und Durchführung von Messeauftritten
- Unterstützung der Handelspartner beim Kunden und auf Messen

Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung zum Holztechniker bzw. durch einschlägige Berufserfahrung erworbene gleichwertige Kenntnisse
- Mehrjährige Berufserfahrung in Tischlereien, Betrieben der Möbelproduktion oder ähnlichen Bereichen oder im Vertrieb von Holzbearbeitungsmaschinen mit Beratungskompetenz
- Aufgeschlossene und kommunikative Art sowie Teamfähigkeit
- Erfahrung im Umgang mit Vertriebscontrolling, insbesondere CRM-Systemen
- Fähigkeit komplexe produktionstechnische Anforderungen in rationelle Kundenlösungen umzusetzen
- Bereitschaft, sich intensiv über neue Märkte und Anwendungsgebiete zu informieren und sich in diese einzuarbeiten
- Hohe Kundenorientierung und Beratungskompetenz
- Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Verhandlungsgeschick
- Deutschlandweite Reisebereitschaft
- Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis
- Fließendes Deutsch in Wort und Schrift

Was wir bieten

- Attraktive Vergütung
- Mitarbeiterrabatte
- Genug Zeit zum Erholen bei 30 Tagen Urlaub
- Mitarbeitererevents

- Vergünstigtes Mittagmenü und kostenloses Wasser
- Intensive Einarbeitung und Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung
- Offene und familiär geprägte Unternehmenskultur
- Flache Hierarchien
- Gutes Betriebsklima
- Berufliche Perspektive in einem prosperierenden, weltweit tätigen Unternehmen
- Zusammenarbeit mit renommierten Kunden
- Spannendes Arbeitsumfeld mit vielseitigen Aufgaben
- Eigenverantwortliche Tätigkeit in einem motivierten Team
- Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten

Wir freuen uns auf Ihre Motivation, Einsatzbereitschaft und Kompetenz, um Ideen und Projekte gemeinsam zu realisieren

Bewerben Sie sich jetzt!

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: bewerbung@KUPER.de

Ansprechpartner: Caroline Gundlach (bewerbung@KUPER.de)

Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)	Abgeschlossene Ausbildung zum Holztechniker bzw. durch einschlägige Berufserfahrung erworbene gleichwertige Kenntnisse; Mehrjährige Berufserfahrung in Tischlereien, Betrieben der Möbelproduktion oder ähnlichen Bereichen oder im Vertrieb von Holzbearbeitungsmaschinen mit Beratungskompetenz
Anstellungsort	33397 Rietberg, Deutschland
Tätigkeitsfeld	Vertrieb und Handel
Anstellungsart	Vollzeit
Karrierestufe	Mit Berufserfahrung

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.de/w/JO-MA4-06D>