

LEADING **SEARCH** **PARTNERS**

Senior Sales Manager (m/f/d)

Maschinenbau, Oberösterreich

FLEXIBEL, KREATIV und FINDIG! Mit klarem Fokus auf Kunden und Markttrends hat sich unser Kunde - ein internationaler Maschinenbauer mit österreichischen Wurzeln - einen hervorragenden Platz in seiner Branche gesichert. Das Unternehmen entwickelt maßgeschneiderte **SYSTEMLÖSUNGEN** für die Fertigung von Präzisionsteilen, vorrangig für die **AUTOMOBILINDUSTRIE**. Aufgrund der - trotz aktuell außergewöhnlichen Situation - anhaltend positiven Geschäftsentwicklung, wird der Vertrieb nun ausgebaut.

Als **SENIOR SALES MANAGER** (m/f/d) sind Sie die kompetente Visitenkarte nach außen und übernehmen klar den Lead in der konsequenten Bearbeitung Ihres Verkaufsgebietes. Dies umfasst die kontinuierliche Betreuung und die **WEITERENTWICKLUNG** bestehender **KEY ACCOUNTS**, sowie die zielgerichtete **AKQUISITION** von **NEUKUNDEN**. Sie begleiten den gesamten Verkaufsprozess vom Erstkontakt, über die Angebotslegung bis hin zum erfolgreichen **VERTRAGSABSCHLUSS** und tragen dabei die volle **UMSATZVERANTWORTUNG**. Durch Ihre starke Präsenz bei den Kunden erkennen Sie frühzeitig Markttrends/-potentiale, die Sie für den Aufbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen nutzen. Ihre primären Ziele - **UMSATZWACHSTUM** und höchste **KUNDENZUFRIEDENHEIT** bei bestmöglicher **QUALITÄT** - verlieren Sie dabei nicht aus den Augen.

Wir wenden uns an zielorientierte und **VERTRIEBSSTARKE** Hands-On-Persönlichkeiten mit fundierter technisch-/kaufmännischer Ausbildung. Noch wichtiger sind jedoch Ihre nachweisbaren positiven **ERFOLGE** im B2B Vertrieb beratungsintensiver, technischer Lösungen. Darüber hinaus können Sie auf ein Netzwerk zu Entscheidungsträgern in den Branchen **MASCHINENBAU, AUTOMOBILINDUSTRIE, WERKZEUG-/FORMENBAU** zurückgreifen. Sie sind eine solide, eigenmotivierte Persönlichkeit, mit hoher Ziel- und Leistungsorientierung. Die für eine derartige Position wesentlichen Eigenschaften wie **KOMMUNIKATIONS-/VERHANDLUNGSSTÄRKE**, gute Präsentationsfähigkeiten und hohe Lösungs- und Serviceorientierung setzen wir voraus, genauso wie gute Englisch-Kenntnisse und internationale Reisebereitschaft.

Je nach Qualifikation und Erfahrung wird ein Gehalt ab EUR 90.000,- zzgl. einer variablen Komponente sowie ein Firmenfahrzeug geboten. Sie fühlen sich von der Position, die darüber hinaus attraktive **KARRIEREPERSPEKTIVEN** bietet, angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter der Ref.-Nr.: 204 an unsere Beraterin Mag. Gabriele Greimel.