



MMC – Malzkorn Management Consultants **MMC** 
Malzkorn Management Consultants Bundesverband Deutscher
Unternehmer e.V.

Unser Mandant ist ein sehr bedeutender „player“ im freien Teilemarkt rund um die Bremse. Bekannt durch seine technologische Expertise entwickelt und produziert das Unternehmen in einem der modernsten Werke in Europa Produkte für nahezu alle europäischen, japanischen und koreanischen Fahrzeuge. Als Premium-Hersteller mit einem hohen technischen Know-how ist man fokussiert auf ständige Verbesserung des Produktionsprozesses, Topqualität und stabile Geschäftsbeziehungen. Man verfügt über ein breites Produktprogramm und ist damit Marktführer in Europa. Darüber hinaus bietet man selbstverständlich ein umfangreiches Ersatzteilangebot an. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir nun für das weitere profitable Wachstum zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen leidenschaftlich, proaktiven, agilen und vertriebsstarken

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für die Region D-A-CH

Ihre Aufgaben

- Sie verkaufen in erster Linie Premium Brand Aftermarkt-Produkte auf der Basis unseres exzellenten Know-hows und der Topqualität zu hohen Preisen (und nicht über den Preis) bevorzugt an Distributoren und teilweise auch an Private-Label-Kunden
- Sie sind in der Lage, sich selbst zu organisieren, besuchen Ihre Kunden monatlich und halten den Kontakt, dabei verstehen Sie es auf allen Ebenen zu kommunizieren
- Sie nutzen die Teilnahme an Messen, Live-Events wie Webinaren und Social Media um Produktinformationen und Neuigkeiten an Ihre (potentiellen) Kunden zu geben
- Sie sind stark in der Neukunden-Akquise aber auch gleichzeitig erfolgreich darin, Marktanteile bei bestehenden Kunden zu vergrößern

Ihr Profil

- Sie sind ein leidenschaftlicher Vertriebsprofi im Automobil-Ersatzteil-Business und verfügen über entsprechende nachweisbare Erfahrungen im Vertrieb
- Value Based Selling ist kein Fremdwort für Sie und ist für Sie ein Tool, um Premium-Brand-Produkte über technisches Know-how und Topqualität hochpreisig zu verkaufen
- Begeisterung am Ausbau und der Entwicklung des Geschäftsfeldes in der Region, Erfahrung in der Akquise und in der Entwicklung und Begleitung von kundenspezifischen Lösungen, hohe Kundenorientierung sowie Spaß und Freude am „Netzwerken“ (extern wie intern)
- Unternehmerisches Denkvermögen, gut organisiert, sehr ehrgeizig sowie erfolgs- und zielorientiert
- Gute Kommunikationsfähigkeiten, exzellenter Teamplayer auf den sich Kunden und Kollegen verlassen können
- Sie bringen Seriosität und Fachkompetenz mit und strahlen diese auch aus
- Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch, Französisch wäre „nice to have“
- Sicher Umgang mit MS-Office-Produkten (idealerweise auch MS CRM) und eine in Deutschland gültige Fahrerlaubnis

Das macht die Aufgabe so interessant

Wir bieten Ihnen herausfordernde Aufgaben in einem zukunftsorientierten, innovativen und hochprofessionellen Umfeld, das Gestaltungsfreiräume für Ihre Ideen und Ihr Engagement bietet. Hier können Sie etwas bewegen und Ihre persönlichen Karrierechancen verwirklichen. Es erwarten Sie ein hochmotiviertes und qualifiziertes Team von Kollegen und ein harmonisches Umfeld. Sie erhalten eine intensive Einarbeitung und arbeiten aus dem Home-Office heraus. Die dazugehörige IT-Technik, wie PC, iPad, Mobile Phone, Drucker und Bildschirm, wird selbstverständlich gestellt. Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und nicht zuletzt eine attraktive leistungsgerechte Vergütung und ein Firmen-PKW (auch zur privaten Nutzung) runden das äußerst attraktive Angebot ab.

Kontakt

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, würden wir Sie gerne kennenlernen und freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zur Verfügbarkeit und Ihren Einkommensvorstellungen, bitte ausschließlich per E-Mail, an: G.Malzkorn@malzkorn-mc.de.

Selbstverständlich wird Ihre Kontaktaufnahme absolut vertraulich behandelt.

MMC – Malzkorn Management Consultants

Schwalenbach 2a | 53940 Hellenthal | Tel. 0049 176 6234
9666