
- Job Spezifikation -

Position: Regional Sales Manager - Nord-Ost*

Projektnummer: 15110

Vertraulichkeitserklärung

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

PAPE Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 954 5997-0
www.pape.de
München, den 10.12.2024

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

Unser Klient ist ein weltweit führender Anbieter von innovativen Lösungen im Bereich der Verpackungs- und Wiegetechnologie. Mit einem starken Fokus auf die Lebensmittelindustrie sowie weiteren Industriezweigen bietet er eine breite Palette an hochentwickelten Maschinen und Dienstleistungen, die zur Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung von Produktionsprozessen beitragen.

Unser Klient ist bekannt für seine technische Exzellenz, Kundennähe und den kontinuierlichen Einsatz für Forschung und Entwicklung, um den stets wachsenden Anforderungen der globalen Märkte gerecht zu werden.

Position: Regional Sales Manager - Nord-Ost*

Projektnummer: 15110



Ihr Berater:
Thomas Praschak
FON 089 954 5997-0
thomas.
praschak@pape.de

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Sie werden Teil eines Traditionsunternehmens mit einer über hundertjährigen Geschichte. Weiterhin in Besitz der Gründungsfamilie steht der langfristige Unternehmenserfolg im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeiten. Der kontinuierliche Erfolg beruht auch auf einer stetigen (Weiter-)Entwicklung der Mitarbeiter, was auch schon zu Beginn der Tätigkeit durch eine umfassende und individualisierte Einarbeitungsphase gewährleistet wird.

Das Team, dem Sie angehören werden, setzt sich aus fünf Regional Sales Managern sowie weiteren Key Account Managern und einem Vertriebsleiter zusammen. Die Altersstruktur ist bunt gemischt und reicht von Anfang 30 bis Ende 50.

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nichts in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d

Jobbeschreibung Regional Sales Manager - Nord-Ost, 10.12.2024

PAPE Consulting Group AG, Herzog-Heinrich-Straße 18, 80336 München, Tel.: 089 954 5997-0, www.pape.de

Die Position

Im Zentrum der Aufgabe stehen folgende Tätigkeiten:

- Planung und Durchführung von Besuchen bei bestehenden und potenziellen Kunden in der Lebensmittel- und Non-Food-Industrie innerhalb Ihrer Region
- Aufbau und Pflege professioneller Beziehungen zu aktuellen und potenziellen Kunden, um als vertrauensvoller Partner zu agieren, den Umsatz zu steigern und monatliche, vierteljährliche sowie jährliche Verkaufsziele zu erreichen
 - Erstellung präziser Angebote und Aufträge für den Verkauf der Produktpalette über das CPQ-System (SW-Lösung zur Angebotserstellung)
 - Aufbau und Pflege guter Arbeitsbeziehungen zu Kollegen, Vorgesetzten, Ingenieuren und sonstigen Partnern, um einen ganzheitlichen Vertrieb und den After-Sales-Service für die Kunden zu ermöglichen.
 - Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung und dem Erwerb von weiterem Wissen über Produkte und Dienstleistungen
- Stetige Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Verfolgen aktueller Trends in der Lebensmittel- und Lebensmittelmaschinenindustrie
- Kontinuierliche Arbeit mit dem CRM und Übermittlung regelmäßiger Aktivitätsberichte und Pläne an das Management
- Erreichen der monatlichen Verkaufs- und Kontaktziele

Der ideale Kandidat

Um diese anspruchsvolle Aufgabe erfolgreich meistern zu können, bringen Sie idealerweise folgende Kenntnisse und Fähigkeiten mit:

- Sie verfügen über eine Ausbildung als Industriekaufmann, haben eine betriebswirtschaftliches oder technisches Studium absolviert oder verfügen über einen ähnlichen Hintergrund (Personen mit nachgewiesener Vertriebserfahrung von Maschinen und Anlagen für die Lebensmittelindustrie, passen ebenfalls sehr gut)
- Sie verfügen über Kenntnisse von technischen Produkten und haben nachweisliche Fähigkeiten im Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen, die zu Verkäufen und Folgegeschäften führen
- Sie haben nachweisliche Verkaufserfahrung von der Anfrage bis zum Auftrag im B2B-Bereich
- Sie bringen hervorragende Kommunikations- und zwischenmenschliche Fähigkeiten mit und verstehen es komplexe Informationen unterschiedlichen Personengruppen vermitteln zu können
- Sie haben in der Vergangenheit bereits mit CRM- bzw. CRQ-Lösungen gearbeitet
- Sie verfügen über mind. muttersprachliche Deutschkenntnisse und mind. fließende Englischkenntnisse.

Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater:

Thomas Praschak - Pape Consulting Group AG Tel. 089 / 954 5997-0 (Office)

<mailto:thomas.praschak@pape.de>