



MMC – Malzkorn Management Consultants

MMC
Malzkorn Management Consultants



Unser Mandant ist ein selbstständiges Tochterunternehmen eines sehr bedeutenden „player“ und Marktführer in der Beleuchtungsindustrie. Durch organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen wurde er zu einem der führenden Anbieter für maßgeschneiderte, energieeffiziente und zukunftsfähige Lichtlösungen. Hier erhält der Kunde die beste Beratung, eine optimale Orientierung und – last but not least – die beste Lösung für seine Herausforderungen. In dieser Tochtergesellschaft wurde bereits vor einigen Jahren die Expertise rund um Beleuchtungssysteme für Tiere und Pflanzen gebündelt um in einem dynamischen Marktumfeld mit hohem Wachstumspotenzial schneller, flexibler und individueller agieren zu können. Mit innovativen Beleuchtungslösungen verhilft man einerseits seinen Kunden zu einer Steigerung der Produktivität und schafft es gleichzeitig das Tier- und Pflanzenwohl zu fördern. Für das weitere Wachstum suchen wir daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen leidenschaftlich vertriebsstarken

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

Ihre Aufgaben

Sie analysieren den Markt (für Tieraufzucht und Haltung, zukünftig auch für Pflanzen/Gewächshäuser und Aquafarming) identifizieren und entwickeln Marktchancen und die richtigen Ansprechpartner und überzeugen in der Akquise Ihre Neukunden (vornehmlich Stallbauer, Systemintegratoren u.a. für Futter-, Luft- und Klimatechnik) mit den für sie passenden Beleuchtungslösungen, die auf Basis eines Gebäudegrundrisses in der Zentrale erstellt werden. Zu diesem Prozess gehören die Verhandlung von Konditionen, sowie die Kommunikationssteuerung zwischen allen Vertragsparteien. Hierbei treten Sie als professioneller Gesprächspartner auf, setzen Ihr fachliches Know-how sicher ein und agieren auf Augenhöhe. Projektfortschritte und -Informationen pflegen Sie selbstständig im CRM-System (Salesforce).

Ihr Profil

- Sie sind ein leidenschaftlicher Vertriebsprofi und verfügen bereits über nachweisbare Erfahrungen im Vertrieb und im Idealfall auch über ein Netzwerk im landwirtschaftlichen Bereich bei Stallbauern und/oder Systemintegratoren (für Futter-, Luft- und Klimatechnik)
- Begeisterung am Aufbau 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

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 genauso bereithält, wie weitere Karrieremöglichkeiten. Hier können Sie etwas bewegen und Ihre persönlichen Karrierechancen verwirklichen. Es erwartet 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